

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
Кафедра экономической теории и прикладной экономики

РЕКОМЕНДОВАНО К ЗАЩИТЕ В
ГЭК И ПРОВЕРЕНО НА ОБЪЕМ
ЗАИМСТВОВАНИЯ

Заведующий кафедрой
д-р экон. наук, профессор
И.А. Лиман

«19» июня 2018 г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(магистерская диссертация)

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА
ОСНОВЕ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО
ПОТЕНЦИАЛА

38.04.01 Экономика

Магистерская программа «Экономика и правовое регулирование бизнеса»

Выполнила работу
Студентка 2 курса очной
формы обучения



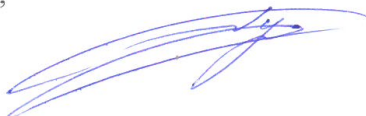
Нечаева
Екатерина
Станиславовна

Научный руководитель
канд. экон. наук, доцент



Иванова
Светлана
Александровна

Рецензент
Генеральный директор,
ООО ФК «Абсолют»



Гусев
Денис
Александрович

г. Тюмень, 2018

Работа выполнена на кафедре экономической теории и прикладной экономики
Финансово-экономического института ТюмГУ
по направлению «Экономика»,
магистерская программа «Экономика и правовое регулирование бизнеса»

Защита в ГЭК
протокол от _____ № _____
оценка _____

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА	9
1.1. Современная терминологическая дифференциация конкурентоспособности на уровне предприятия	9
1.2. Исследование особенностей и условий повышения конкурентоспособности на уровне предприятия	19
1.3 Эффективное управление ресурсным потенциалом как основа повышения конкурентоспособности фирмы.....	29
ГЛАВА 2. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА	44
2.1. Оценка конкурентоспособности предприятия: подходы и методы.....	44
2.2. Содержание методики оценки и повышения уровня конкурентоспособности предприятия на основе использования ресурсного потенциала.....	64
ГЛАВА 3. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	74
3.1. Состояние, особенности и тенденции развития рынка недвижимости в Тюменской области	74
3.2. Анализ конкурентоспособности и эффективного использования ресурсного потенциала предприятий строительной отрасли Тюменской области.....	86

3.3 Практические рекомендации по повышению конкурентоспособности ОАО «ТДСК» на основе эффективного использования его ресурсного потенциала.....	100
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	124
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	129
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	140

ВВЕДЕНИЕ

Современные условия ведения бизнеса и конкурентная борьба среди предприятий предполагают как обновление технологий и производственного оборудования, исследование особенностей внутреннего и внешнего рынков, маркетинговые обследования среды хозяйствования, поиск уязвимых мест и преимуществ конкурентов, так и способность осуществлять оценку своих реальных возможностей и проводить мероприятия по повышению конкурентоспособности оперативно и своевременно.

Учитывая, что деятельность любого предприятия основывается на формировании и управлении ресурсным потенциалом, одним из перспективных направлений развития методической базы принятия решения по оценке и повышению уровня его конкурентоспособности является углубленное изучение феномена ресурсного потенциала, который является залогом устойчивого развития на всех уровнях хозяйствования.

Этим и определяется актуальность данного магистерского исследования.

Цель магистерской диссертации состоит в обосновании необходимости оценки конкурентоспособности предприятия на основе эффективного использования ресурсного потенциала и разработке практических рекомендаций по ее повышению на примере функционирования организаций строительной отрасли Тюменской области.

В соответствии с поставленной целью необходимо решить следующие задачи:

- внести уточнения в понятие «конкурентоспособность предприятия»;
- систематизировать существующие теоретические и эмпирические исследования о сущности ресурсного потенциала предприятия;
- разработать методический подход и предложить алгоритм оценки уровня конкурентоспособности предприятия на основе эффективного использования ресурсного потенциала;

- выявить основные проблемы и тренды в развитии строительства жилой недвижимости Тюменской области;
- предложить практические рекомендации по повышению конкурентоспособности для ОАО «ТДСК» на основе эффективного использования его ресурсного потенциала.

Объектом исследования магистерской диссертации выступает конкурентоспособность предприятий строительной отрасли Тюменской области.

Предметом исследования являются экономические отношения, возникающие в процессе управления конкурентоспособностью предприятий на основе эффективного использования ресурсного потенциала.

Элементы научной новизны работы состоят в следующем:

1. Обосновано и уточнено определение понятия «конкурентоспособность предприятия».
2. Разработан методический подход и предложен алгоритм оценки уровня конкурентоспособности предприятия, позволяющий принимать эффективные управленческие решения по вопросам использования ресурсного потенциала.
3. Предложены практические рекомендации для ОАО «ТДСК» по эффективному использованию его ресурсного потенциала, осуществление которых способствует повышению конкурентоспособности компании.

Теоретическая значимость исследования заключается в систематизации актуальных данных и расширении представлений о повышении конкурентоспособности предприятия и эффективном управлении его ресурсным потенциалом, а также в уточнении понятийного аппарата и методических положений в данной научной области.

Практическая значимость работы состоит в том, что полученные результаты могут быть полезными руководству компаний при принятии управленческих решений по поддержанию оптимальной структуры их ресурсов и прогнозированию уровня конкурентоспособности.

Основной исследования послужили научные труды, посвященные вопросам повышения конкурентоспособности предприятия и управления ресурсным потенциалом таких отечественных ученых-экономистов, как Р.А. Фатхутдинов, И.В. Ершова, Т.Г. Филисофова, В.С. Ефремов, А.И. Пригожин, В.С. Катькало, А.Ю. Юданов, В.Л. Тамбовцев, Г.Л. Азоев, Р.М. Грант, И.Б. Гурков, и зарубежных авторов: И. Ансофф, П. Друкер, П. Дойль, Р. Каплан, Г. Минцберг, Д. Нортон, М. Портер, П.Ф. Друкер, Д.Х. Харрингтон и др.

Методология и методы исследования. Были применены такие методы эмпирического исследования, как описание, наблюдение, измерение, сравнение; научные методы эмпирико-теоретической группы: анализ, синтез, абстрагирование, аналогия, идеализация, формализация, обобщение, моделирование, индукция, дедукция; методы экономического исследования: статистико-экономический метод исследования (экономическая группировка, средние и относительные величины, графический прием, экономические составления, прием косвенного использования группировок; индексный анализ); монографический метод исследования (комплексно-функциональный анализ; сопоставление; детализация; изучение взаимосвязей с помощью аналитических показателей). Также использовались: рейтинговая оценка, интегрированная оценка конкурентоспособности предприятия, анализ показателя ресурсного потенциала предприятия, финансовый анализ, классификация стадии жизненного цикла Ицхака Адизеса, горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерской отчетности, диаграмма Исикавы, дерево текущей реальности, оценка экономической эффективности, расчет средневзвешенной стоимости капитала, расчет окупаемости инвестиций, прогнозирование, анализ рисков.

Информационной базой для написания работы являлись нормативно-правовые и законодательные акты Российской Федерации, результаты трудов зарубежных и отечественных экономистов, исследования периодических изданий, научная и монографическая литература, финансовая и бухгалтерская отчетность, публикуемая в открытом доступе, а также первичная учетная

документация предприятий ОАО «ТДСК», ООО «Брусника», ООО «Меридиан констракшн», АО «Сибстройсервис».

Апробация результатов диссертационной работы и их научно-практическая реализация осуществлялась на:

- V Международной заочной научно-практической конференции «Теоретические и прикладные исследования социально-экономических систем в условиях интеграции России в мировую экономику», ФГАОУ ВО «Тюменский государственный университет» (2016 г.);
- Научной бизнес-конференции High North dialogue. Innovations in the Arctic. Инновации в Арктике. Nord University. Норд университет. Норвегия, Бодо (2017);
- II Международной научно-практической интернет-конференции «Проблемы экономического роста и устойчивого развития территорий», РИНЦ, г. Вологда (2017 г.);
- Международной научной конференции «Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения», г. Липецк (2017 г.).

Публикации результатов исследования. По теме магистерского исследования были опубликованы 4 научные статьи, в том числе одна статья в журнале, рекомендованном ВАК/AGRIS.

Структура и объем магистерской диссертации. Диссертационная работа включает в себя три главы, введение, заключение, 23 приложения и список использованной литературы, состоящий из 93 источников. Объем диссертации без приложений составляет 139 страниц, включая 32 таблицы и 12 рисунков.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА

1.1. Современная терминологическая дифференциация конкурентоспособности предприятия

Наличие достаточного уровня конкурентоспособности в современных условиях хозяйствования является определяющим для любого успешного бизнеса, при этом процесс управления конкурентоспособностью приобретает очень важное значение и становится одним из основных звеньев процесса управления на предприятии. В связи с этим, терминологическая дифференциация конкурентоспособности предприятия является важным вопросом в экономической науке. В рыночной экономике конкуренция является одной из движущих сил, которая побуждает предприятия совершенствовать свои технологии и развиваться.

Существует множество походов к определению сущности конкуренции, различные мнения экономистов можно проследить через категорию конкурентоспособности. В развитие научной концепции конкурентоспособного развития организации был внесен существенный вклад такими отечественными учеными, как Р.А. Фатхутдинов, И.В. Ершова, Т.Г. Филисова, В.С. Ефремов, А.И. Пригожин, В.С. Каткало, А.Ю. Юданов, В.Л. Тамбовцев, Г.Л. Азоев, Р.М. Грант, И.Б. Гурков, и зарубежными авторами: И. Ансофф, П. Друкер, П. Дойль, Р. Каплан, Г. Минцберг, Д. Нортон, М. Портер, П.Ф. Друкер, Д.Х. Харрингтон и др. Работы вышеуказанных ученых включают в себя ключевые положения конкурентоспособности предприятий, в том числе тенденции и особенности развития конкуренции, ее этапы. Определение конкурентоспособности можно также найти в трудах М.Х. Мескона, Ф. Котлера, В.И. Андреева и др.

Оценка конкурентоспособности количественными методами описывается подробно в исследованиях таких авторов, как П. Завьялов, В.В. Криворотов, Х.А. Фасхиев и др. Важно отметить, что внутренние аспекты стратегии развития

предприятий рассматриваются в научных разработках следующих ученых: Ф. Глазла, Э. Деминга, С. Монтгомери, Э. Пенроуз, Б. Ливехуда, К. Эндрюса, Дж. Чампи, Д. Аакера, М. Хаммера, Д. Коллиса, А. Чандлера, и др. Однако вопросы, которые касаются улучшения и совершенствования методов конкурентоспособности, не разработаны достаточно с учетом новых условий ведения бизнеса.

Следует отметить, что с развитием современной экономики появились новые концепции решения проблемы повышения уровня конкурентоспособности. Теперь они основываются на главном значении применения внутренних нематериальных активов компании, такой подход называется компетентостным. Такая концепция встречается в трудах Д. Дж. Тис, Г. Хамел, У. Чан Ким, Б. Ливехуд, К. К. Прахалад, Г.У. Чезборо, Ф. Глазл, Х. Итами. Очевидно, что применение зарубежного опыта в российских компаниях невозможно без адаптации научных разработок к современным национальным условиям хозяйствования.

Главная задача для исследователя, который изучает вопросы конкурентоспособности предприятия, заключается в выделении критериев, факторов и источников конкурентоспособности. Значительная коннотационная неопределенность отмечается уже на уровне понятийного аппарата. Существующие в экономической литературе дефиниции конкурентоспособности предприятия, отображены в приложении 1.

С помощью представленных в приложении 1 определений возможно детально провести анализ и обобщение термина «конкурентоспособность», а также высказать авторскую точку зрения по данному вопросу. На наш взгляд определять конкурентоспособность предприятия только как конкурентоспособность продукции некорректно, что объясняется несколькими причинами.

Во-первых, разная длительность жизненного цикла предприятия и продукта. Современные условия ведения бизнеса предполагают, что ассортимент изменяется практически непрерывно. Он постоянно

совершенствуется и обновляется. Почти всегда предприятие имеет более длительный жизненный цикл, чем продукт. В связи с этим определения А.Ю. Юданова, Г.Л. Азоева и Ю.В. Мишина представляются неполными, так как акцентируют внимание только на выпускаемом товаре/услуге. А.Ю. Юданов считает, что конкурентоспособностью называется степень притягательности данного продукта для совершающего реальную покупку потребителя. Г.Л. Азоев убежден, что конкурентоспособность – это способность предприятия выпускать конкурентоспособную продукцию, при этом он также говорит о необходимости адаптации к внешней среде. Ю.В. Мишин не учитывает динамичность категории «конкурентоспособность», и в его определении отсутствует упоминание о необходимости к адаптации. Мишин Ю.В. также определяет конкурентоспособность продукции как главный фактор, с учетом эффективного использования следующих потенциалов: финансового, производственного и кадрового. Но что именно подразумевается под «эффективным использованием» автор не указывает. Хотя конкурентоспособность предприятия определяется в настоящий период времени, следует также учитывать возможность сохранения существующих позиций и целевых показателей в средне- и долгосрочной перспективе. Некоторые из представленных определений не учитывают этот фактор. Например, Аристов О.В. в одном из определений предлагает оценивать конкурентоспособность только через прибыльность предприятия, что может иметь место лишь в очень краткосрочном периоде и не является показательным. Поскольку часто прибыльность изменяется в зависимости от сезона.

Во-вторых, определять конкурентоспособность предприятия только как конкурентоспособность продукции некорректно, так как существует ряд других факторов, которые учитывают потребители при покупке товара, кроме его непосредственных свойств и качества. Так, влияние на принятие решения о покупке могут оказывать: бренд фирмы, упаковка товара, социальная ориентация компании и реализуемые ею программы, дружелюбность к окружающей среде, деловая репутация.

Другая интересная позиция, относительно определения сущности конкурентоспособности предприятия основывается на эффективности и результативности деятельности предприятия. Чем более эффективно предприятие применяет имеющиеся в его распоряжении ресурсы, тем более высоко оценивается его конкурентоспособность. Известный экономист М. Портер является сторонником этой позиции. Так в его понимании «конкурентоспособность предприятия обуславливается скорее всего эффективностью, с которой используются мощности при производстве товаров и услуг». М. Портер, Р. Фатхутдинов, Ф. Котлер определяют конкурентоспособность как свойство. М. Мескон считает конкурентоспособность характеристикой.

Еще одно мнение, касающееся понятия конкурентоспособность предприятия связано со сравнением предприятия с аналогичными игроками рынка, представленными на данном рынке. Р.А. Фатхутдинов связывает конкурентоспособность с удовлетворением определенной потребности в сравнении с аналогичными объектами, функционирующими на данном рынке. Фактически это означает, что предприятие нельзя назвать конкурентоспособным обособленно от других субъектов рыночных отношений, эта характеристика всегда сравнительная. Р.А. Фатхутдинов выделяет понятие «конкурентоспособность» в зависимости от субъекта (в данном случае это человек, предприятие, отрасль, страна) и объекта (товар). Основное внимание фокусируется на конкурентных преимуществах. При этом под «конкурентным преимуществом» понимается какая-либо эксклюзивная ценность, которой обладает система, и которая дает её превосходство над конкурентами.

Предприятие можно назвать конкурентоспособным, если оно обладает конкурентным преимуществом по отношению к другим предприятиям отрасли. Ю.Б. Рубин рассматривает также конкурентный потенциал как основу для формирования конкурентного преимущества. Данный подход объединяет в систему две составляющие: конкурентное преимущество и конкурентный потенциал. Под последним в обычной практике понимают синергию следующих

групп ресурсов: материальных и нематериальных, финансовых, трудовых и природных, а также способности и особенности субъекта хозяйствования, которые дают им уникальные конкурентные преимущества по сравнению с другими участниками рынка.

Положение о степени удовлетворения нужд лежит в основе определения Ф. Котлера. Ученый убежден, что конкурентоспособность предприятия определяется как его свойство, которое характеризуется степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности в сравнении с аналогичными объектами, представленными на рынке.

Конкурентоспособность предприятия рассматривается всеми авторами как категория относительная, это значит, что она сопоставляется с характеристиками других аналогичных предприятий. Можно говорить, что данный подход очень распространен и удобен для восприятия и математического описания. Однако он не вполне раскрывает всю глубину категории «конкурентоспособность предприятия» и имеет некоторые недостатки:

- учитывая проанализированные литературные источники, следует выделить существенную неоднозначность в толковании определений, связанных с конкурентоспособностью организации;

- ввиду того, что основание для проведения сравнений по предприятиям – это показатели ключевых конкурентов, произвести обобщенную объективную оценку отраслевой конъюнктуры представляется затруднительным;

- основной акцент фокусируется на сравнении значений деятельности конкурентов, в то время, как исследованием не затрагивается проблема текущей адаптации фирмы к изменяющейся среде рынка;

- оценка конкурентоспособности проводится вне системы, т.е. локальные и интегральные показатели хозяйствования фирмы приводятся в сравнение без оценки многоуровневых внутрисистемных взаимосвязей и их изменения в динамике;

- понятием «конкурентоспособность предприятия» охватывается сравнительно неполный набор параметров, по мнению авторов, приводящих к

повышению уровня конкурентоспособности, однако нет комплексности и системности показателей при увеличении конкурентоспособности;

- в большинстве случаев, при разработке понятия «конкурентоспособность» берется во внимание текущий временной период, однако, это не учитывает развитие предприятия в стратегической перспективе;

- конкурентоспособность исследуется лишь при производстве товара как конечного объекта и не учитывается послепроизводственное обслуживание продукта.

Более того, существующие трактовки фактически не указывают на осуществление услуг фирмами. При этом конкурентоспособность предприятия рассматривается как постоянная характеристика, что не является верным, так как в текущий временной период компания может быть конкурентоспособной, а в другой период (при изменении конъюнктуры рынка и условий хозяйствования во внешней среде) – менее конкурентоспособным или вовсе неконкурентоспособным. Значит, конкурентоспособность предприятия – динамичная характеристика, которая зависит от множества параметров и меняется с течением времени.

В работах ученых-экономистов категория «конкурентоспособность предприятия» проработана недостаточно. Анализ показал, что в большинстве случаев ученые делают акцент на исследовании или конкурентоспособности продукции, или конкурентоспособности предприятий, которые находятся в разных странах и на интернациональном уровне [33, с.22-35].

Отмеченная коннотационная неопределенность, объясняется тем, что конкурентоспособность компании является экономической категорией, смысловое значение которой не может быть выражено объективно. В Конкурентоспособность была введена экономической наукой. Значение определения «конкурентоспособность», очевидно, трактуется по-разному в зависимости от сферы исследования. Существующие дефиниции конкурентоспособности делают акцент на разных аспектах, однако не формируют целостную картину о хозяйствующем субъекте. В связи с этим,

только одно из представленных определений не может стать однозначно правильным, что обуславливает необходимость выведения определения конкурентоспособности предприятия, наиболее точно соответствующего цели и задачам настоящей работы.

Формализуя определение конкурентоспособности предприятия, уместно опираться на смысл и содержание понятия конкуренция. Важно также отметить, что определение конкурентоспособности предприятия должно производиться с учетом выдвинутых целей, обусловленных уровнем конкуренции. Это означает, что предприятие более конкурентоспособно, если оно более успешно с позиций конкуренции ведёт свою деятельность.

Для данного исследования будет использоваться следующее определение конкуренции: соперничество между хозяйствующими единицами, которые заинтересованы в достижении одной цели при условии ограниченности ресурсов. При этом под целью понимается получение прибыли, сопровождающееся конкурентной борьбой.

Для получения прибыли в условиях рыночной экономики фирма реализует продукцию, включающую в себя прибавочную стоимость. Производство и реализация продукта происходит путем умелого и рационального использования ограниченных экономических ресурсов. Значит, возможность получения прибыли в рыночной экономике неразрывно связана с эффективным использованием экономических ресурсов, при этом учитывается соотношение достигнутого результата и затрат ресурсов, которые необходимы для его получения. Таким образом, борьба за получение наибольшей прибыли при максимально эффективном использовании всех имеющихся ограниченных ресурсов и определяет суть рыночной конкуренции.

Следует отметить, что для определения уровня эффективности использования экономических ресурсов предприятием, проводится его сопоставление с достигнутым общественным производством уровнем развития производительных сил, более того, уместно сравнить степень эффективности использования экономических ресурсов с конкурентами в отрасли [33, с. 22-35].

С учётом уже существующих определений «конкурентоспособность предприятия» и тех недостатков, которые были выделены нами ранее, охарактеризуем отличительные черты конкурентоспособности предприятия:

- конкурентоспособность предприятия это непостоянная характеристика, она может меняться в зависимости от внешних и внутренних факторов;

- при трактовании конкурентоспособности предприятия следует учитывать возможности предприятия приспосабливаться к постоянно изменяющимся внутренним и внешним условиям конъюнктуры рынка;

- предприятию важно иметь достаточный уровень конкурентоспособности и возможность бескризисно функционировать не только в настоящий момент времени, но и в стратегическом периоде;

- оценивать уровень конкурентоспособности компании лишь одним показателем нельзя, эта экономическая категория включает в себя множество факторов и отражает как реальную, так и будущую, потенциальную возможность реализации функциональных обязанностей предприятия в условиях противостояния субъектов.

- с течением времени такая категория, как конкурентоспособность организации, постоянно меняется, кроме того, она непрерывно динамична.

Исходя из проведенного анализа определений «конкурентоспособности предприятия», были выделены признаки, характеризующие данную категорию:

1. Конкурентоспособность предприятия проявляется на рынке.
2. Понятию «конкурентоспособность предприятия» свойственна универсальность и оно распространяется и на объект рыночных отношений (товар, услугу), и на субъект (организацию, отрасль, страну в целом).
3. Выделяют три уровня конкурентоспособности предприятия: микро-, мезо- и макроуровень, каждый из которых требует свой набор характеристик для оценки конкурентоспособности.
4. Уровень конкурентоспособности предприятия динамичен и неустойчив, так как конкурентная среда постоянно изменяется.

5. Конкурентоспособность предприятия – это относительный показатель, так как при сравнении используются аналогичные показатели конкурентов.

6. Несмотря на то, что конкурентоспособность продукта и конкурентоспособность предприятия взаимосвязаны, следует их различать, так как они определяются различными системами показателей.

Таким образом, с учетом всего анализа, приведенного выше, под «конкурентоспособностью предприятия», согласно авторскому определению, будем понимать многофакторную относительную экономическую категорию, характеризующую способность предприятия выявлять и развивать конкурентные преимущества, а также удерживать их в долгосрочной перспективе в условиях рынка. Для победы в конкурентной борьбе недостаточно только иметь налаженное производство, самое главное – уметь им качественно и эффективно управлять в широком смысле.

Наличие высокого уровня конкурентоспособности предприятия является гарантом высокой прибыльности компании в рыночных условиях хозяйствования. При этом предприятие ставит перед собой цель иметь такой уровень конкурентоспособности, который будет позволять прибыльно осуществлять основную производственную деятельность на длительном временном интервале. Поэтому для предприятия важно уметь решать проблемы стратегического и тактического планирования в нестабильных рыночных условиях [41].

1.2. Исследование особенностей и условий повышения конкурентоспособности на уровне предприятия

Можно выделить множество факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность предприятия. При этом одни и те же факторы могут, как увеличивать, так и нивелировать конкурентные преимущества компании. Поэтому приемлемым становится использование системного подхода, обеспечивающего учет и выявление самых значимых из факторов [8, с.71].

Факторы конкурентоспособности – это возникающие в ходе производственно-хозяйственной деятельности компании и социально-экономической жизни общества процессы и явления, которые оказывают влияние на изменение затрат на производство как в абсолютных, так и в относительных величинах, в связи с изменением показателя конкурентоспособности предприятия. К факторам внешней среды относятся факторы, которые не подвержены воздействию участников рынка самостоятельно. Согласно основанию характера воздействия, внешние факторы могут быть подразделены на факторы макро- и микроокружающей среды [78, с.74].

В свою очередь, макросреда компании формируется под действием таких факторов, как демографические, социальные, экономические, политические, природные, технологические, культурные и др. [78, с.74].

На конкурентоспособность предприятия оказывают влияние также факторы внутренней среды:

1. Структурные факторы: организационная структура управления, сложившаяся на предприятии, миссия компании, информационная и нормативно-методическая база менеджмента, работники. Эффективно работающая организационная структура генерирует устойчивые связи между персоналом, а грамотное распределение функций и обязанностей позволяет качественно и быстро принимать решения.

2. Ресурсные факторы: контракты с конкурентоспособными поставщиками продукции, которые могут предложить либо товары более хорошего качества, либо более низкую цену, чем у других поставщиков.

3. Технические факторы: технологии, применяемые в компании; используемое торговое оборудование в магазинах; системы автоматизации на предприятии; качество обслуживания покупателей.

Выделяют иную классификацию значимых факторов конкурентоспособности предприятия:

– конкурентоспособный продукт;

- эффективность производственной деятельности;
- конкурентный потенциал предприятия;
- удовлетворенность потребителей;
- потенциальные возможности предприятия;
- репутация (имидж) деятельности предприятия;
- ресурсный потенциал предприятия.

Выделим две основные группы факторов, которые влияют на конкурентоспособность предприятия: адаптивные и инновационные факторы. Адаптивные факторы связаны со способностью предприятия меняться и приспосабливаться, они включают в себя все формы взаимодействия предприятия с внешней средой. Инновационные факторы подразумевают способность обновляться, освоение новых элементов.

Количество факторов, которые следует принимать во внимание, зависит от сложности, отличительных характеристик, особенностей предприятия, параметров внешней среды, системы менеджмента, принятой на предприятии, уровня конкуренции в отрасли и т. п. [8, с.72].

Ниже нами систематизированы рассмотренные выше факторы конкурентоспособности предприятия (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Факторы конкурентоспособности предприятия

Группировка факторов	Источники конкурентоспособности предприятия
1	2
Структурные факторы	Процесс производства высоко интегрирован, это дает возможность пользоваться преимуществами внутрикорпоративных связей в виде трансфертных внутренних цен, это также открывает уникальный доступ к общим инвестиционным, сырьевым, производственным, инновационным и информационным ресурсам, общей сбытовой сети; экспансия в незанятые сегменты рынка может осуществляться быстро при необходимости.

Нормативно-правовые факторы	<p>Существование налоговых льгот и привилегий со стороны органов государственной власти, которые можно реализовать внутри региона или отдельному предприятию;</p> <p>Отсутствие ограничений, осуществляемых через систему государственной регуляции, при ввозе и вывозе некоторых категорий товаров, имеющих ограничение для ввоза-вывоза другими субъектами предпринимательства.</p> <p>Возможность приобрести исключительные права на нематериальные активы (интеллектуальную собственность), которые создают монопольные позиции в течение ограниченного периода времени</p>
Экономические факторы	<p>Состояние рынка в целом;</p> <p>Государственная политика, направленная на стимулирование объемов инвестиций, возможность применять льготные кредитные, налоговые и таможенные ставки в определенной сфере деятельности;</p> <p>Стимулирующие спрос объективные факторы: емкость рынка можно назвать большой или растущей, цикличность и сезонность спроса имеет слабую волатильность, товары-заменители отсутствуют или присутствуют в незначительном количестве и т.п.;</p> <p>Эффект опыта, выражающийся в максимальной эффективности труда, связанной со специализацией по видам и методам работы, инновационных технологиях в производственных процессах, оптимальной загрузке оборудования, более полном использовании ресурсов, введении новых видов продукции;</p> <p>Экономический потенциал предприятия;</p> <p>Беспрепятственный доступ к финансовым источникам.</p> <p>Ресурсный потенциал</p>
Конъюнктурные факторы	<p>Рынки труда, капитала, инвестиций и технологий функционально организованы и открыты;</p> <p>Дистрибьюторские сети, в том числе розничной, оптовой, фьючерсной торговли показывают стабильную динамику развития;</p> <p>Консалтинговые, лизинговые и другие деловые услуги устойчиво развиваются; Существует кооперации между фирмами в отрасли.</p>

Источник: [8, с.73]

Еще одна классификация факторов конкурентоспособности предприятия наглядно демонстрируется схемой на рис.1.1.

Существенным источником конкурентного преимущества является человеческий потенциал. В наши дни для организаций важнее уделять пристальное внимание здоровью и благополучию своих сотрудников чем, скажем пятьдесят лет назад. Труд, связанный со знаниями, качественно отличается от менее квалифицированного [21, с.67].

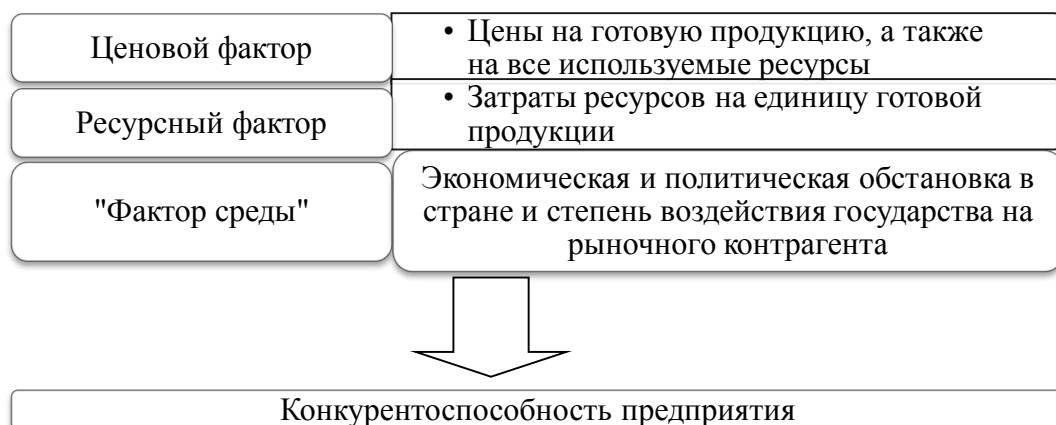


Рисунок 1.1 - Факторы обеспечения конкурентоспособности предприятия [26, с.18].

Источник: [21, с.67]

Важно также отметить, что существует ресурсный подход к управлению конкурентоспособностью предприятия. Поиск решения проблемы конкурентоспособности занимает мировую экономическую науку уже не одно десятилетие. Можно выделить два ключевых экономических аспекта решения проблемы конкурентоспособности компании: факторный и оценочный [47, с. 377].

Первый аспект заключается в том, чтобы определить основные факторы, которые оказывают влияние на конкурентоспособность, далее анализируются методы и инструменты работы с ними. Факторный анализ изучается в работах К.Р. Гончар, Б.В. Кузнецова, Р.А. Фатхутдинова, С.В. Титовой, М. Портера, С.В. Куца, О.А. Третьяка, Ю.Б. Рубина, С.В. Куца и других ученых.

Второй аспект характеризуется выделением критериев, определяющих значение уровня конкурентоспособности, возможных методов оценки. С данной позиции проблему исследовали в своих трудах ученые-экономисты: Ю.Б. Иванова, А.Н. Тищенко, Е.Д. Вайсман, В.В. Криворотова, В.В. Царева, А.А. Кантарович, В.В. Черныш и прочие. Далее в работе будет уделяться внимание факторному аспекту проблемы конкурентоспособности организации [47, с. 377].

На сегодняшний день учеными сформулировано немало вариантов укрепления и повышения конкурентных позиций. Применяемые подходы могут быть разделены условно на два крупных направления. Первое из них главным считает получение выгод исходя из внешних возможностей и минимизирование рисков рыночной среды. Второе направление ему противоположно, оно делает основной акцент на развитии предприятия внутри системы и роста потенциала накопленных ресурсов при работе над повышением конкурентоспособности. Далее будет определена роль ресурсов в формировании конкурентного преимущества на предприятии.

Основной теорией, которая обладает доказательной базой в пользу увеличения и использования резервов сосредоточенных внутри компании, принято считать ресурсную концепцию. Значимость внутрифирменных ресурсов в реализации конкурентной стратегии компании обусловлена возможностью получения сверхдохода в перспективе.

Д. Барни придумал модель «VRIN», позволяющую обнаружить критерии актуальности ресурсов, среди которых редкость, ценность, сложная воспроизводимость и незамещаемость [91]. Согласно соответствию этим признакам осуществляется отбор высокорентабельных ресурсов, пока не доступных конкурентам, сложно заменяемых или почти не имеющих аналогов, эквивалентных по функциям и наполнению. С течением временем ресурсы теряют свою возможность приносить предприятию дополнительную положительную прибыль. Это объясняется действием большого числа факторов, к примеру, влияет скорость создания наиболее экономичных и технологичных ресурсов по сравнению с существующими на рынке, также оказывают воздействие внутренние резервы предприятия, которые дают возможность эффективно управлять получением добавленной стоимости.

Р.М. Грантом утверждал, что при стратегическом управлении ресурсами предприятия следует сосредоточить внимание на максимизации дохода с течением времени [13]. Ученый относил ресурсы к ключевым элементам стратегии, в то время как способности представлялись «потенциалом

объединения ресурсов, которые выполняли определенную задачу или операцию», это означает, что ресурсы и будут являться главным источником конкурентных преимуществ компании. То, насколько длительно будет работать конкурентное преимущество, зависит обычно от уровня мобильности (он предпочтительно должен быть более низким), от возможности возобновлять конкурентами товар/услугу (редкость) и от легкости замещения в связи с устареванием.

Таким образом, вышеприведённый анализ подтверждает значимость и важность применения и эффективного использования ресурсного потенциала при управлении и повышении конкурентоспособности компании. За предыдущие три десятилетия ресурсная теория нашла достаточные доказательства убеждающие исследователей, что именно ресурсы и способности, аккумулируемые внутри фирмы и соответствующие определенным условиям, в частности требованию невоспроизводимости, позволяют сформировать высокую конкурентоспособность предприятия.

Также считается, хорошие финансовые результаты компания сможет получить при одновременном и системном использовании (комбинирование) разных групп ресурсов. Эту позицию разделяют А.А. Белов, С.А. Монтгомери, Д.Дж. Тис, Д.Дж. Коллиз, О.А. Грунина, Э. Шуен, Г. Пизано, И. Ансофф.

Комбинирование может быть осуществлено посредством синергии функций и особенных свойств сочетаемых элементов, в итоге происходит взаимодействие, в ходе которого формируются уникальные эффекты. Интеллектуальные ресурсы играют основную роль в этом процессе, считают ученые. Описанные ресурсы существуют и в индивидуальном, и в коллективном восприятии, они могут проявляться в материальных нематериальных вещах, в уникальных технологиях менеджмента по организации внутрифирменного процесса и производства в целом. Так как интеллектуальные ресурсы располагаются рассредоточено внутри фирмы и ее структуры, они позволяют развивать ресурсный комплекс в целом и обеспечивают выживаемость и конкурентные преимущества предприятию [47, с. 379].

Учитывая все вышесказанное, нами расширена и представлена классификация факторов конкурентоспособности предприятия, которая наглядно доказывает, что одним из факторов повышения конкурентоспособности предприятия является его ресурсный потенциал (Рисунок 1.2).

На рисунке 1.2 наглядно показано, что факторы, на которые предприятие оказывает непосредственное влияние, относят к внутренним (эндогенным) факторам. Внешними считаются факторы, на которые предприятие влияет опосредованно и/или очень слабо. Таким образом, при грамотном управлении предприятием как целостной системой, активные факторы ресурсного потенциала, такие как производственные фонды, нормативные материальные запасы, занятая часть трудовых ресурсов, уникальные технологии, используемые на предприятии, финансовые ресурсы, приносящие прибыль, эффективные ресурсы системы управления и другие, предоставленные в схеме, повышают конкурентоспособность предприятия. А пассивные ресурсные факторы, такие как сверхнормативные материальные запасы, незанятая часть трудовых ресурсов, финансовые ресурсы, не приносящие прибыль, неэффективные ресурсы системы управления, напротив, снижают конкурентоспособность предприятия.

Далее в работе нами были проанализированы основные особенности повышения конкурентоспособности фирмы.

1) Современные рыночные условия диктуют свои правила игры, и успех или неудача зависит не только от производственной деятельности самого предприятия, но и от точности определения своей рыночной позиции при использовании ресурсного потенциала компании, в первую очередь для повышения конкурентоспособности предприятия.

2) Отдельное предприятие любой сферы не может осуществлять свою деятельность обособлено от других предприятий в данной отрасли.

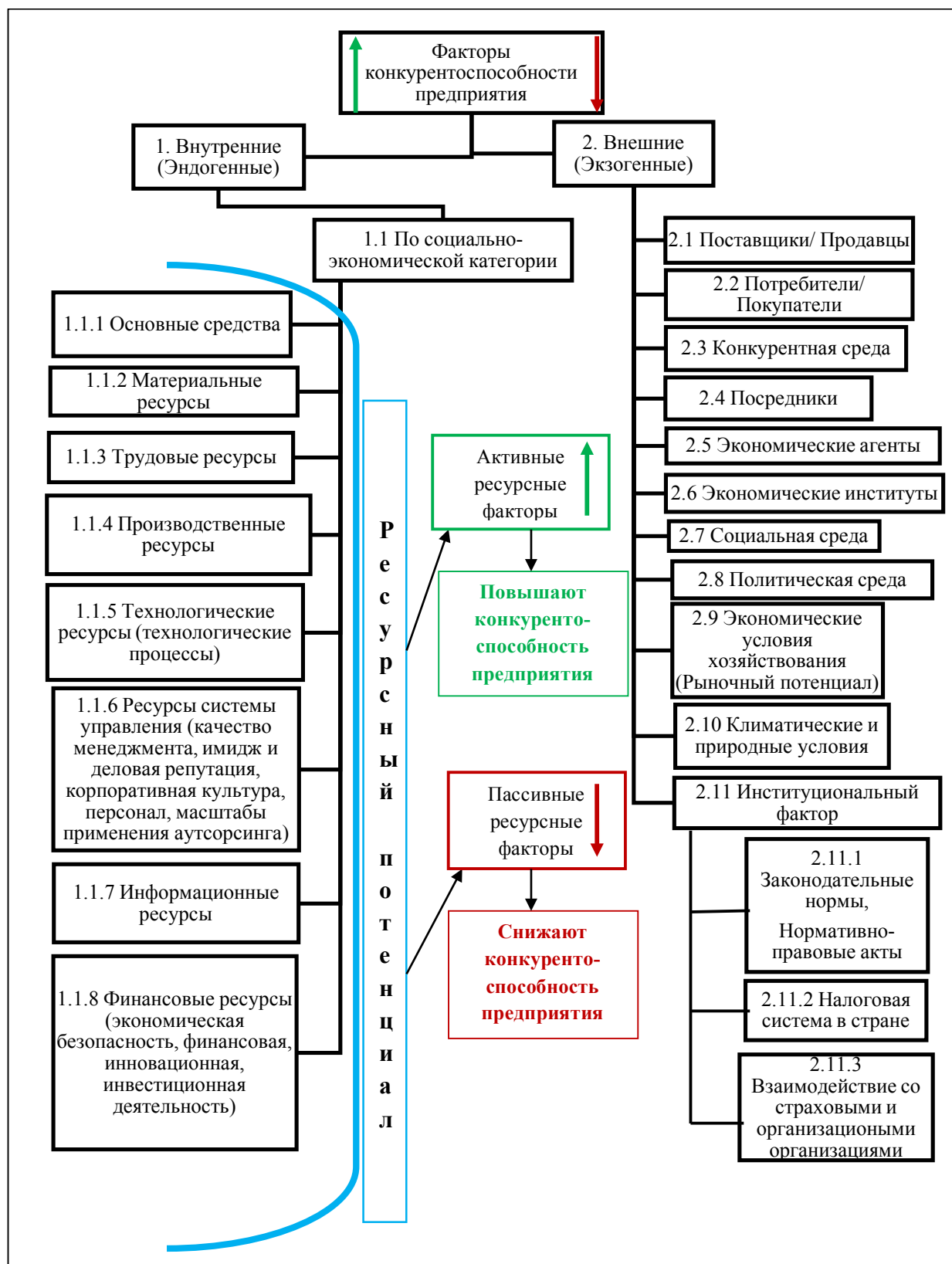


Рисунок 1.2 - Классификация факторов конкурентоспособности предприятия

Источник: [составлено автором]

Поэтому еще одной особенностью повышения конкурентоспособности предприятия в рыночной экономике является выработка стратегии развития, которая будет помогать в определении направления и характера конкурентоспособного развития предприятия на рынке.

3) Также важно учесть, что внешняя среда крайне нестабильна и изменчива, более того, цели функционирования предприятия также могут изменяться, поэтому конкурентоспособность отдельного хозяйствующего субъекта характеризуется как динамичный и всегда относительный показатель.

4) Повышение конкурентоспособности нужно рассматривать как процесс, неотделимый от таких понятий, как адаптивность и инновационные изменения. Адаптивность предприятия - свойство приспособления, форма отношений предприятия с внешней средой, процесс внутриорганизационной перестройки.

Инновационность – это умение обновляться направленное изменение деятельности посредством освоения новых элементов. При этом следует учитывать влияние внешней среды, которая тесно связана с потребителем, его предпочтениями и представлениями о продукте. Многие исследователи говорят, что для повышения конкурентоспособности нужно объединять внутренние возможности и внешние проявления конкурентоспособности хозяйствующих субъектов.

Далее в работе нами выделены условия повышения конкурентоспособности современного предприятия. Во-первых, это наличие у предприятия возможностей по формированию долговременных конкурентных преимуществ. К которым, в частности, относится ресурсный потенциал. Он позволяет обеспечить эффективную реализацию конкурентной стратегии, также, при грамотном его использовании, сохраняется или увеличивается доля рынка и повышается конкурентоспособность предприятия. Более того, ресурсный потенциал формирует условия для повышения конкурентной позиции компании и оказывает влияние на устойчивое стратегическое конкурентное преимущество.

Во-вторых, важным условием повышения конкурентоспособности предприятия является комплексный подход к решению задач, связанных с ее

повышением. В этой связи необходима реализация интегрированной системы в комплексе с учетом тотального управления качеством и стратегического управления, а также организационного развития.

Целесообразно применение системного подхода, который предусматривает включение в ресурсный потенциал компании всех групп основных ресурсов.

Помимо вышеперечисленных условий повышения конкурентоспособности предприятия в научной литературе выделяют следующие [10, с.179]:

- непрерывное внедрение нововведений;
- разработка и поиск новых форм выпускаемого товара, которые будут более совершенными;
- работа с таким качеством товара, отвечающим как государственным, так и мировым стандартам;
- сегментация рынка и сбыт товаров в сегменты с наиболее высокими стандартами качества и после производственного сервиса;
- применение при производстве исключительно высококачественного сырья и материалов;
- своевременная переквалификация кадров, обучение персонала мировым технологиям;
- работа под ростом материальной заинтересованности сотрудников, а также улучшение трудовых условий;
- маркетинговые исследования рынка для выявления основных потребностей покупателей и направлений их изменения;
- отслеживание деятельности основных конкурентов, поиск преимуществ и слабых сторон внутри компании;
- сохранение связи с научно-исследовательскими центрами и инвестирование в научные разработки, которые позволят повысить качество товаров и услуг;
- развертывание эффективных рекламных кампаний;

- патентное лицензирование и регистрация авторских прав на используемый товарный знак и фирменные марки/обозначения. Эти мероприятия позволяют предприятию повысить как свою текущую конкурентоспособность, так и укрепить свои финансовые позиции;

- эффективное использование ресурсного потенциала.

Далее рассмотрим основные проблемы повышения конкурентоспособности фирмы.

1) Основная проблема, о которой говорилось ранее – отсутствие общепринятого понятия конкурентоспособности предприятия. Подмена понятия конкурентоспособность предприятия понятием конкурентоспособность товара.

2) Проблема кластеризации - проблема поддержания достаточного уровня конкурентоспособности компании. М. Портер считает, что «Кластер — географическая концентрация взаимосвязанных компаний и учреждений (формальных организаций) в определенной (специфической) области » (1993 г.) [82, с.248] . На сегодняшний день слабо разработаны теоретические и методические вопросы оценки уровня конкурентоспособности кластеров.

3) Еще одна научная проблема, не получившая достаточной разработки в научной и учебной литературе, заключается в рассмотрении авторами , чаще всего, конкурентоспособности предприятия как просто некой общей категории. Между тем это достаточно сложная система, которая содержит в себе конкретный набор определяющих элементов, называемый инфраструктурой, которые в своей основе необходимы для расчетов интегрированной оценки (к примеру, составление ранга, рейтинга или числа). Такими элементами являются различные группы потенциалов компании: ресурсный, маркетинговый потенциал, потенциал менеджмента, инновационный потенциал, сбытовой, и т.д. На сегодня сложно выделить всеприменимые и общепринятые трактовки различных видов потенциалов конкурентоспособности [82, с.249].

4) Одним из недостатков является неточное и некорректное формирование конкурентных стратегических групп, которые объединяют в себе предприятия. Это объясняется тем, что предприятия, которые включены в состав

конкурентных стратегических групп, не полностью соответствуют требованиям и необходимым характеристикам.

Основные важные требования, которые важно соблюдать, это:

- идентичные потребности должны быть удовлетворены в рамках одного целевого рынка или сегмента;
- масштабы производства и сбыта готовой продукции должны быть примерно равны;
- уровни фондо- и энерговооруженности должны быть соизмеримы;
- предприятий должны принадлежать к одинаковой фазе жизненного цикла [82, с.250].

5) Если говорить про особенности анализа в Российской Федерации, то, безусловно, сложно разрешимым вопросом является проблема сбора и систематизации данных об основных конкурентах. Когда информации о деятельности главных конкурентов недостаточно или она полностью отсутствует, эффективно работающее предприятие ложно самоуспокаивается и не оперативно и неадекватно принимает меры на действия и политику ведения бизнеса конкурента [82, с.250].

Вышеприведённый анализ свидетельствует о том, что на конкурентоспособность предприятия оказывает влияние большое число факторов, которые в частности также зависят от эффективного использования ресурсного потенциала.

1.3. Эффективное управление ресурсным потенциалом как основа повышения конкурентоспособности фирмы

В современных условиях хозяйствования, характеризующихся глобализацией рынка, усилением влияния конкретных сил на развитие рынков, снижением реальных располагаемых доходов населения, ресурсный потенциал предприятия становится платформой возможностей для экономического роста и эффективного функционирования и развития. Управление ресурсами становится важнейшей задачей при управлении деятельностью компании [44, с.135].

Рассмотрим дефиниции ресурсного потенциала и дадим им критическую оценку (таблица 1.2).

Таблица 1.2

Дефиниции ресурсного потенциала: компаративный анализ

№	Автор	Определение «ресурсного потенциала»	Сравнительный анализ
1	2	3	4
1	Николаева Т.И.	Под ресурсным потенциалом организации следует понимать способность ее экономической и управленческой системы к использованию внутренних ресурсов с максимальным экономическим эффектом в условиях влияния факторов внешней среды [45].	Мы полностью согласны с автором в том, что ключевым звеном в определении логично считать управленческую и экономическую системы. Т.к. в большей степени от навыков и способностей менеджеров и работников зависит эффективность использования всех ресурсов.
2	Демчук О. В., Сушко, Н. А.	Ресурсный потенциал предприятия представляет собой экономические возможности предприятия, т.е. средства производства, запасы, источники ресурсов те, которые есть в наличии или могут быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения поставленных целей предприятия [17, с. 145].	Солидарны с авторами определения в том, что ресурсный потенциал – это экономические возможности предприятия. Однако представляется важным указать в определении, каким образом происходит оценка таких возможностей, например, интегральная оценка экономических возможностей предприятия.
3	Барило Л. В., Сёмин А. А.	Способность ресурсов давать определенные результаты и обеспечивать функционирование бизнес-системы в условиях нестабильной внешней среды [5, с.55].	Данное определение имеет некоторые неточности. В частности, не понятно, что именно понимается авторами под «определенными результатами». Ресурсный потенциал будет использован эффективно, если полученные от его использования результаты соответствуют целевым или максимально возможным ориентирам. Также «функционирование бизнес-системы» возможно лишь на уровне точки окупаемости, что не является максимально эффективным.

Продолжение таблицы 1.2

1	2	3	4
4	В.В. Ковалёв	Способность выполнять технологический процесс и генерировать требуемые результаты, при этом вся совокупность ресурсов предпринимательской структуры подразделяется на три группы: материально-техническая база, оборотные активы и трудовые ресурсы [5, с.55].	С нашей точки зрения, под ресурсным потенциалом предполагается способность ресурсов выполнять предусмотренный технологический процесс, а не некая способность предприятия в целом.

Источник: [5, с. 55; 17, с. 145; 45]

Выделяют четыре основных критерия, характеризующие ресурсный потенциал предприятия [1, с. 38]:

1) Критерий реальных возможностей предприятия в конкретной сфере экономической деятельности, при этом рассматриваются не только реализованные, но и нереализованными (потенциально упущенные) по каким-либо причинам возможности.

2) Критерий объема вовлеченных и не вовлечённых ресурсов. При этом они должны быть подготовлены к использованию. Именно от ресурсов и резервов, не задействованных в производстве, чаще всего, зависят возможности предприятия.

3) Критерий способности менеджеров применять ресурсы для создания продукции, товаров и услуг и максимизации прибыли. То есть, лишь фактическое наличие ресурсов не предопределяет успех в бизнесе, важно грамотное управление и менеджмент.

4) Критерий, определяющий форму предпринимательства и соответствующую ей организационную структуру фирмы.

Анализ приведенных терминов ресурсного потенциала предприятия позволил выявить следующие закономерности [82, с.249]:

1. Чаще всего данный термин связывается с такими категориями, как «возможность», «способность», однако это не позволяет получить необходимые объективные числовые оценки.

2. Рассматриваются не связанные между собой ресурсы; Однако максимальный эффект достигается именно при соблюдении условия сбалансированности всех применяемых ресурсов (системный, синергетический подход).

3. Зачастую формулировка этого определения производится вне связи с характерными особенностями, присущих конкретной бизнес-системе.

Следует отличать понятия «ресурсный потенциал» и «эффективность использования ресурсного потенциала». Определения ресурсного потенциала были рассмотрены ранее в таблице 1.2. Что же касается эффективности использования ресурсного потенциала, то это результативность, которая измеряется соотношением всей совокупности ресурсов предприятия и результатов его деятельности в виде готового продукта, полученного от их использования за определенный промежуток времени. То есть показатель экономической эффективности использования ресурсного потенциала количественно измеряет отдачу единицы совокупных видов ресурсов.

Принципиальное отличие между определениями «ресурсный потенциал» и «эффективность использования ресурсного потенциала» заключается в том, что первое – это совокупность всех используемых ресурсов хозяйствующего субъекта (т.е. объект), а второе – показатель результативности использования ресурсного потенциала, т.е. оценка объекта.

Одно из важнейших направлений экономической стратегии - формирование потенциала предприятия. Оно включает в себя создание и организацию системы ресурсов и компетенций так, что полученный результат их синергии становился фактором бизнес успеха в тактических и оперативных, а также стратегических целях предприятия [7, с. 128].

Вышесказанное означает, что ресурсный потенциал – сложная многоаспектная система, которая включает трудовые ресурсы, основные производственные фонды, уникальные технологии, энергетические ресурсы и информационную поддержку, которые находятся в ведении предприятия. Ресурсный потенциал характеризуется целостностью, которая означает, что

только при наличии всех элементов потенциала возможно получить эффективный конечный результата. А также ему присущи такие особенности как: взаимодополняемость и заменяемость элементов, взаимосвязь составляющих, способность применять новые изобретения НТП, адаптивность товаров и услуг, умение приспосабливаться к изменяющимся экономическим, производственным, техническим условиям. Посредством изучения действия данных механизмов возможно управлять эффективностью производства, и совершать качественные рывки в модернизации производства, инвестиционной деятельности, выявлению механизма адаптивности, что будет снижать затраты производства и позволит повысить удовлетворенность потребностей общества [17, с. 167].

Содержательное рассмотрение дефиниций, критериев и закономерностей ресурсного потенциала позволяет сформулировать базовое определение, которое будет использовано нами в данной работе. Ресурсный потенциал предприятия – это совокупность всех ресурсов хозяйствующего субъекта, характеризующая возможность предприятия осуществлять целенаправленную деятельность с максимальным экономическим эффектом с учетом факторов внутренней и внешней среды.

Отметим, что в состав ресурсного потенциала большинство исследователей включают следующие элементы:

1. Технический потенциал. Технический потенциал можно определить, как совокупность технических средств (машин, оборудования и т.п.), принадлежащих организации в определенный период времени и находящихся под ее контролем. Важнейшим его показателем выступает фондовооруженность труда.

2. Инновационный потенциал. Способности и готовность предприятия осуществлять инновационную деятельность.

3. Кадровый потенциал. Отражает возможное участие каждого работника организации в производстве с учётом его психофизиологических, личностных и

профессиональных потенций, развивающихся в результате синергетического эффекта их взаимодействия [134,46, с.91].

4. Управленческий потенциал. Совокупность теоретических знаний, практического опыта и индивидуальных особенностей работников, осуществляющих функции управления.

5. Организационный потенциал. Способность использовать соответствующие методы выработки, принятия и реализации управленческих решений для организации системы анализа, планирования и контроля в организации.

6. Информационный потенциал. Характеризует возможности организации своевременно получать необходимую информацию по качеству, количеству и полноте в соответствии с составом и содержанием принимаемых управленческих решений.

7. Финансовый потенциал. Характеризует способность бизнеса управлять своими финансовыми ресурсами с целью обеспечения достаточного уровня финансовой устойчивости предпринимательской структуры [5, с.56].

Ниже нами выделены основные проблемы оценки эффективности использования ресурсного потенциала.

1. Первая проблема - сложность получения интегрированных числовых оценок. Интегрированные оценки следует рассчитывать с использованием системного подхода, включающего использование всех видов основных ресурсов. При этом важно отразить в числовой оценке экономическую целесообразность производства готовой продукции в определенном временном периоде. Кроме того, предполагается, что другие виды потенциалов будут также иметь интегральные числовые оценки, это позволит объективно определять уровень конкурентоспособности для каждого исследуемого предприятия [82, с.249].

2. Второй важный недостаток, который встречается в ходе оценки уровня конкурентоспособности компании, состоит в том, что ресурсный потенциал трактуется как «способность» предприятия [87].

В частности к таким «способностям» относят:

1. Способность поддерживать уровень конкурентоспособности продукции, необходимый для удержания лидерства в интересующих рыночных сегментах.
2. Способность обеспечивать выпуск продукции в объемах, которые бы соответствовали потенциальному спросу на данные товары и услуги в конкретных рыночных сегментах с учетом конкурентных позиций компании и планов относительно завоевания доли рынка.
3. Способность поддерживать высокий уровень эффективности функционирования фирмы путем рациональной реализации ее возможностей.
4. Способность разрабатывать и реализовывать стратегическую программу, позволяющую обеспечивать эффективное техническое и социальное развитие фирмы [88].

При этом конкретные методы, позволяющие определить или оценить количественно описанных способностей специалистам не известны. В данном случае реальную практическую значимость имели бы точные методы расчета «способностей» использования различных ресурсов. Однако в научной литературе количественных методов определения их числовой оценки найти не удалось [82, с.250].

Далее рассмотрены факторные составляющие эффективности использования ресурсного потенциала. То есть, какие показатели заложены в определении и расчете эффективности применения всех факторов ресурсного потенциала. Важно отметить, что продолжаются активные поиски адекватного механизма оценки эффективности использования ресурсного потенциала, с учетом системы составляющих его элементов. Классически в российской экономической школе считается, что такую величину следует рассчитывать как суммарный показатель производственных ресурсов. Такое же мнение разделяют и многие другие современные экономисты.

Тем не менее, согласно нашему мнению, такой подход не в полной мере возможно применять при оценки эффективности использования ресурсного потенциала предприятия, включающей множество факторов. В современном

мире экономисты определяют несколько ключевых методов оценки ресурсного потенциала, которые базируются на применении метода многомерных сравнений, метода интегрирования одномерных величин, либо метода регрессионных зависимостей [5, с.61].

Р. А. Клычева предлагает использовать следующую систему показателей, отражающих эффективность использования ресурсного потенциала предприятия (таблица 1.3).

Таблица 1.3

Система оценочных показателей при определении уровня использования
ресурсного потенциала предприятия

Группа показателей	Показатели оценки производственной составляющей	Показатели оценки материальной составляющей	Показатели оценки кадровой составляющей
Анализ движения элементов ресурсного потенциала	Коэффициенты: обновления ОФ; выбытия ОФ; прироста ОФ.	Коэффициенты: неравномерности поставок материалов; вариации.	Коэффициент: оборота по приёму; оборота по выбытию; текучести кадров; Коэффициент постоянства кадров.
Текущее состояние элементов ресурсного потенциала	Коэффициент износа ОФ; Коэффициент годности ОФ; Коэффициенты использования парка наличного, установленного, сданного в эксплуатацию оборудования; Показатели, характеризующие время использования фонда.	Коэффициент обеспеченности материальными ресурсами фактический; Коэффициент обеспеченности материальными ресурсами плановый.	Среднегодовой объем услуг, оказанных одним работающим; Показатели баланса рабочего времени.
Эффективность использования элементов ресурсного потенциала	Фондоотдача; Фондоемкость; Рентабельность по ОФ; Коэффициент загрузки номерного фонда; Показатель интегральной нагрузки.	Удельный вес материальных затрат в себестоимости услуг; Коэффициент использования материалов.	Изменение: среднего заработка работающих за период; среднегодового объема услуг; Непроизводительные затраты рабочего времени; Экономия (перерасход) фонда заработной платы.

Источник: [30, с.13]

Г. Н. Степанова полагает, что процесс использования ресурсного потенциала характеризуют такие параметры как продуктивность и эффективность. При этом, по мнению автора, продуктивность обеспечивает оценку использования каждой группы ресурсов конкретным показателем, а эффективность помогает оценить уровень его системного использования, что отражено в таблице 1.4 [67, с.52].

Таблица 1.4

Оценка использования ресурсного потенциала

Вид ресурсов	Продуктивность	Эффективность
Здания и сооружения	Коэффициент использования	Анализ на соответствие природы ресурсов и характера выполняемых работ
Машины и оборудование	Коэффициент использования, интенсивность потока	-
Финансовые	Прибыльность использования собственных оборотных средств	Структура капитала
Материалы	Объем производства (выход продукции)	Соответствие материала технологическим стандартам и стандартам качества
Продукция	Спрос на рынке	Соответствие товара нуждам рынка
Маркетинг и распределение	Объем продаж, доля рынка	Выбор каналов распределения и методов продвижения товара
Человеческие ресурсы	Производительность труда, сравнительный размер подразделений	Соответствие должности, дублирование усилий
Нематериальные активы	-	Гуд-вилл, имидж, рыночная информация, «ноу-хау»

Источник: [67,с.52]

Д. А. Чепелкин и его соавторы считают приемлемым использование методики, позволяющей производить оценку ресурсного потенциала с помощью совокупности таких характеристик, как реальные возможности, объем ресурсов и резервов. Эта методика включает несколько основных этапов [84]:

1. Оценивается совокупное воздействие факторов, которые отражают уровень ресурсного потенциала:

$$Q_j = \sum_{i=1}^n a_i q_{ij} \quad (1.1)$$

где a_i - коэффициент значимости i -ой группы показателей;

q_{ij} – отношение числа наилучших значений показателей i -ой группе в j -ом году к общему числу показателей в i -ой группе в j -ом году.

2. Комплексный показатель использования ресурсного потенциала рассчитывается по формуле:

$$k_i = \sum_{k=1}^m b_k r_{kj} \quad (1.2)$$

где b_k - коэффициент значимости k -го показателя;

r_{kj} - отношение i -ого показателя j -го года к наилучшему значению i -го показателя за ряд лет.

В случае, когда при улучшении признака происходит рост его значения, то используется формула:

$$r_{kj} = \frac{x_{kj}}{x_{kn}} \quad (1.3)$$

где x_{kj} - значение k -го показателя в j -ом году;

x_{kn} - наилучшее значение k -го показателя за ряд лет.

В ситуации, когда при улучшении признака происходит снижение его значения, то r_{kj} рассчитывается с точностью наоборот.

3. Совокупный ресурсный потенциал предпринимательской структуры оценивается с помощью следующей формулы:

$$СП = Q_j + K_j \quad (1.4)$$

где Q_j – совокупное воздействие факторов, которые отражают уровень ресурсного потенциала компании;

K_j – значение комплексного показателя использования ресурсного потенциала.

При проведении оценки эффективности использования ресурсного потенциала компании выявляются его производственно-хозяйственные резервы. В основе данной оценки лежит подход, который предусматривает анализ и оценку ресурсного, результатного и затратного положения предприятия, такой метод называется воспроизводственный подход к использованию потенциала бизнеса. В данном случае появляется возможность систематизировать все данные и информацию об финансово-хозяйственной деятельности компании, а также найти резервы и способы потенциального увеличения эффективности функционирования бизнеса [15, с. 77].

Числитель Знаменатель	1. Показатели результата (Пр)	2. Показатели затрат (Пз)	3. Показатели ресурсов (Пр/в)
1. Показатели результата (Пр)	1.1 Пр/Пр 1,000	1.2 Пз/Пр Закрепленность затрат за результатами	1.3 Пр/в/Пр Закрепленность ресурса за результатом (количество ресурса на 1 ед.результата)
2. Показатели затрат (Пз)	2.1 Пр/Пз Рентабельность затрат от использования	2.2 Пз/Пз 1,000	2.3 Пр/в/Пз Закрепленность ресурса за затратами (количество ресурса на 1 ед. затрат)
3. Показатели ресурсов (Пр/в)	3.1 Пр/Пр/в Рентабельность ресурсов	3.2 Пз/Пр/в Закрепленность затрат за ресурсами	3.3 Пр/в/Пр/в 1,000

Рисунок 1.3 – Матричная модель оценки использования ресурсного потенциала предпринимательской структуры

Источник: [42, с.45]

Некоторые экономисты считают приемлемым использование матричного метода для решения подобных задач, при этом производится моделирование оценки показателей использования ресурсного потенциала компании (рис. 1.3).

В основе матричного метода лежит создание матричной модели, которая состоит из трех групп показателей:

- группа показателей результативности, отражающие эффекты реализации и прикладного применения ресурсного потенциала предприятия;
- группа показателей затрат, так или иначе находящихся во взаимосвязи с ресурсным потенциалом и его эффективным использованием;
- группа показателей, характеризующих основные источники, формирующие ресурсные элементы потенциала компании [42, с.45].

Учитывая все вышесказанное, можно сделать вывод, что повышение конкурентоспособности фирмы возможно за счет эффективного использования ресурсного потенциала (Рис. 1.4).

Согласно проведенному анализу можно сделать следующие выводы по первой главе:

1. В существующих научных исследованиях экономистов такая экономическая категория, как «конкурентоспособность предприятия» разработана не в полной мере. В частности, приведенное понятие, вполне несложное в повседневном восприятии, относительно сложное в применении, и поэтому изменяется с учетом разных обстоятельств и условий. После проведенного анализа, становится ясно, что большая часть ученых в своих исследованиях делает акцент либо на конкурентоспособности продукции, либо на конкурентоспособности фирмы в основном на интернациональном уровне [33, с. 22–35]. Внесение уточнений автором в данное понятие позволит упразднить некоторые недостатки, имеющиеся в уже существующих определениях «конкурентоспособность предприятия».

Уточнена дефиниция «конкурентоспособность предприятия», под которой понимаем многофакторную относительную экономическую категорию, характеризующую способность предприятия выявлять и развивать конкурентные преимущества, а также удерживать их в долгосрочной перспективе в условиях рынка.

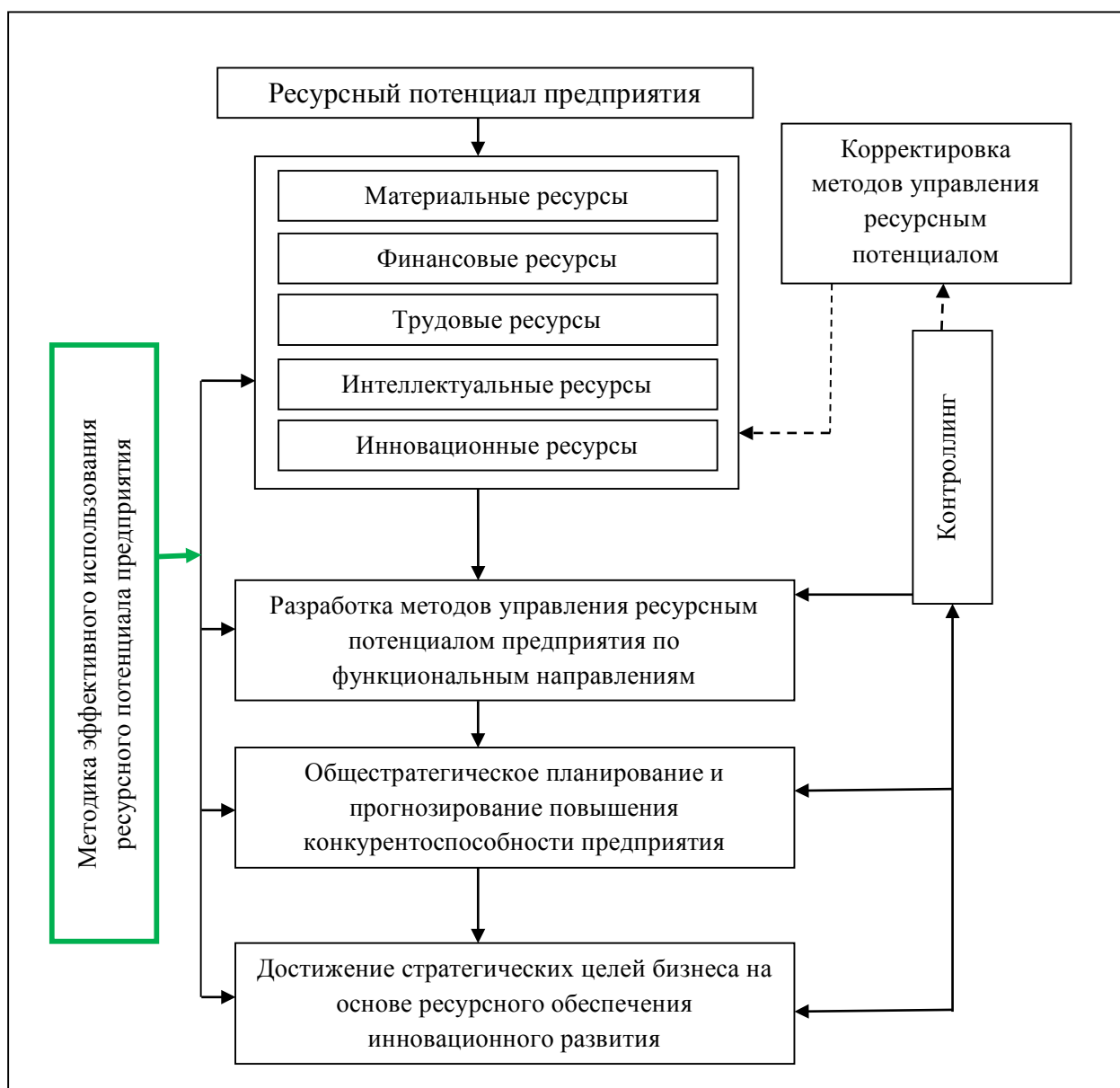


Рисунок 1.4 Механизм управления ресурсным потенциалом для повышения конкурентоспособности предприятия

Источник: [составлено автором]

Принципиальными особенностями авторского подхода к пониманию КСП предприятия, являются:

- КСП предприятия связана с многофакторностью и высокой степенью неопределенности, что предполагает использование не одного показателя, а интегрированной оценки;

- КСП предприятия – это относительная величина, позволяющих провести сравнение уровня конкурентоспособности, как с течением времени, так и между конкурентами в отрасли;

- динамика, заложенная в определении. Так в условиях усиливающейся конкуренции и с течением времени конкурентоспособность организации, может меняться, более того, она находится в постоянной динамике. В этой связи процесс выявления, развития и удержания конкурентных преимуществ приобретает ключевое значение для достижения поставленных целей и обеспечения конкурентоспособности.

2. В работе выделены особенности повышения конкурентоспособности фирмы:

- необходимость точного определения своей рыночной позиции при использовании ресурсного потенциала компании.
- выработка стратегии развития.
- конкурентоспособность – это динамичный и всегда относительный показатель.
- повышение конкурентоспособности – процесс, неотделимый от таких понятий, как адаптивность и инновационные изменения.

3. Систематизированы существующие теоретические и эмпирические исследования о сущности ресурсного потенциала предприятия под которым понимается совокупность всех ресурсов хозяйствующего субъекта, характеризующая возможность предприятия осуществлять целенаправленную деятельность с максимальным экономическим эффектом с учетом факторов внутренней и внешней среды. Принципиальными особенностями авторского подхода к пониманию ресурсного потенциала предприятия можно считать следующее:

- Чаще всего в научной литературе термин «ресурсный потенциал» трактуется с помощью таких категорий, как «возможность», «способность», при этом не предполагается объективное исчисление оценок в количественной форме. В определении автора делается акцент на «максимальный экономический

эффект», который может быть непосредственно рассчитан с помощью комплексного показателя использования ресурсного потенциала.

- В большинстве используемых в текущей научной практике определения «ресурсного потенциала» ресурсы берутся в учет обособленно, без анализа их внутренних связей. В то время, как именно при соблюдении баланса и системности использования ресурсов возможно достижение максимального эффекта. В определении автора подчеркивается именно «совокупность всех используемых ресурсов».

- Часто формулирование этого понятия дается вне связи с особенностями, свойственными конкретной бизнес-системе. В авторском определении делается упор на «учет влияния факторов, присущих конкретной бизнес-системе».

4. Обосновано, что повышение конкурентоспособности фирмы возможно за счет эффективного использования ресурсного потенциала.

Эффективность использования ресурсного потенциала - это результативность, которая измеряется соотношением всей совокупности ресурсов предприятия и результатов его деятельности в виде готового продукта, полученного от их использования за определенный промежуток времени. То есть показатель экономической эффективности использования ресурсного потенциала количественно измеряет отдачу единицы совокупных видов ресурсов.

5. Были изучены проблемы оценки эффективности использования ресурсного потенциала. Мы полагаем, что при использовании оценки эффективности использования ресурсного потенциала бизнеса в современных условиях посредством многофакторной модели, приемлемым является использование метода интегрирования одnorазмерных величин, метода многомерных сравнений, а также метода регрессионных зависимостей.

ГЛАВА 2. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА

2.1. Оценка конкурентоспособности предприятия: подходы и методы

В современных условиях конкурентная борьба между компаниями означает, что важно как изучать экзогенные и эндогенные рынки, обновлять технологии производства и техническое оснащение, проводить обширные маркетинговые обследования рынка, во время выявлять преимущества и узкие места конкурентов, так и производить своевременную текущую и перспективную оценку реального потенциала бизнеса и разрабатывать комплекс мероприятий по улучшению конкурентоспособности компании [86, с. 23]. Значит, очевидно, что оценка конкурентоспособности бизнеса должна быть очень важным звеном управленческого подхода для абсолютно любого хозяйственного субъекта, независимо от формы собственности. Это предопределяет необходимость изучения и рассмотрения основных методик и подходов к оценке конкурентоспособности предприятия, выявление их плюсов и минусов, а также разработка рекомендаций по их применению для улучшения уровня конкурентоспособности предприятия на основе эффективного использования ресурсного потенциала.

Подходы, согласно которым конкурентоспособность предприятия оценивается только исходя из характеристик производимого продукта (услуги) не являются предметом нашего исследования. Фокус внимания будет направлен на выявление и экономическую оценку параметров деятельности фирмы.

На сегодняшний день единая методика оценки конкурентоспособности предприятий отсутствует. При анализе конкурентоспособности, обычно, выделяются различные параметры деятельности: продвижение продукции на рынке, уровень использования производственного и экономического потенциала, политика в области сбыта и ценообразования, рыночная устойчивость, деловая и производственная активность, ликвидность активов,

эффективность управленческой системы, интенсивность производства и оборота средств, качество товаров и услуг, прибыльность, рентабельность, масштабы компании и производства, доля, которую компания занимает на рынке, наличие собственных оборотных средств и т.д.[76, с.24].

В зарубежной научной литературе данная область освещена очень мало. Вероятно, это можно связать с тем, что для каждой компании разрабатывается метод оценки конкурентной позиции по индивидуальной методике внутри предприятия. На сегодня чаще всего используют классификацию методов оценки конкурентоспособности предприятия, представленную на рисунке 2.1. [86, с.25]

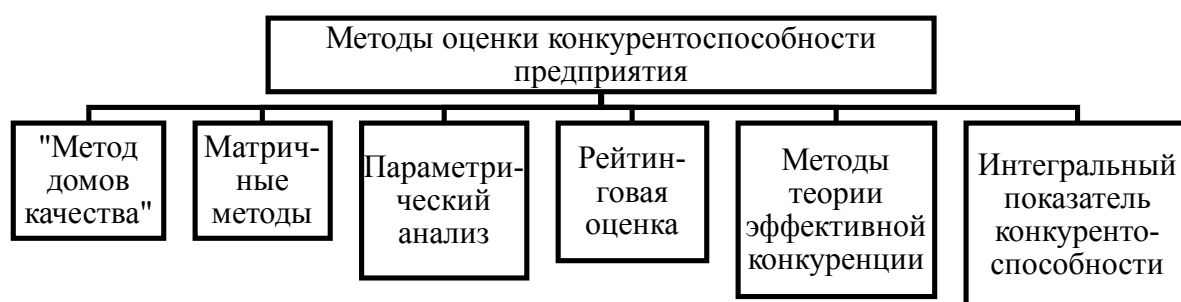


Рисунок 2.1 – Методы оценки конкурентоспособности предприятия

Источник: [составлено автором на основании данных: 68, с.151; 76, с.283; 86, с.25]

Рассмотрим основные методы оценки конкурентоспособности предприятия более подробно и выявим их основные достоинства и недостатки.

1) Метод разворачивания функций качества.

В рамках данного метода используют серии матриц («домов качества»), учитывающих требования потребителя и технико-эксплуатационные характеристики продукции. Главное достоинство метода в возможности его применения как универсального инструмента разработки товаров и услуг, с гарантией взаимосвязи всех элементов производственной системы и подчинения их потребительским требованиям. Тем не менее, попытки прикладного использования его в как метода оценки конкурентоспособности не совсем верны,

так как в данном случае не берутся в учет показатели, которые характеризуют процесс потребления созданной продукции[86, с.25].

2) Матричные методы.

Суть метода заключается в анализе матрицы, которая строится внутри следующей системы координат: по оси X откладываются темпы роста (уменьшения) объема продаж; по оси Y — доля компании на рынке в относительных величинах. Максимальный уровень конкурентоспособности присваивается тем предприятиям, которые имеют наибольшую долю на быстрорастущем рынке [53, с.14]. Данный подход включает в себя применение таких инструментов, как матрица БКГ, матрица «Стратегическое преимущество – матрица «Привлекательность рынка/ конкурентоспособность» (модель GE/Mc Kinsey), «Стратегическая цель» (модель Портера), «Привлекательность отрасли/конкурентоспособность» (модель Shell/DPM) и др. [68, с.150].

К преимуществам указанного подхода можно отнести простоту применения инструментов и наглядность получаемых результатов. При доступности необходимой информации матричные модели обеспечивают высокую достоверность оценки конкурентных позиций продуктового портфеля предприятия. Однако они не предусматривают выявление причин сложившегося положения предприятия и делают сложной выработку управленческих решений, а также требуют наличия актуальной маркетинговой информации, и, соответственно, дополнительных трудовых, временных и денежных затрат [68, с.151].

3) Параметрический анализ.

Данный вид анализа предполагает использование системы, которая разработана и структурирована руководством компании и экономическими службами с учетом антикризисного управления хозяйственно-финансовой деятельностью предприятия. Чаще всего применяется комплексный экономический анализ, поскольку он позволяет получить актуальную информацию для принятия эффективных управленческих решений. В рамках метода важно правильно выбрать ключевые оценочные параметры. Однако

использование такого анализа осложняется трудоемкостью самого метода. Также огромную роль играют навыки и компетенции топ-менеджеров, позволяющие грамотно использовать полученные выводы.

4) Рейтинговая оценка

Лучше всего применять метод рейтинговой оценки, когда необходимо сравнить компании внутри одной отрасли или региона. Следует проводить анализ документов: результатов опросов управленческого персонала, топ-менеджеров; финансовой и бухгалтерской отчетности предприятий. Только на основании реальных данных показатели и коэффициенты могут объективно охарактеризовать важные аспекты финансово-хозяйственного положения предприятия. При составлении рейтинга используется модель, включающая десять основных факторов. Структура модели включает две основные составляющие: показатель эффективности деятельности хозяйствования субъекта (пять значений) и финансовой стабильности (пять значений). Далее с использованием специальной формулы выводится итоговый балл, согласно которому каждому предприятию присуждается определенное место в ранге. Для расчета применяется следующая схема: произведения баллов суммируются и умножаются на весовые коэффициенты, определяемые посредством экспертных оценок. Данный факт подтверждает наличие существенного субъективизма при осуществлении оценки.

5) Методы теории эффективной конкуренции.

Выделяют группу методов, в основе которых лежит теория эффективной конкуренции. Наивысший уровень конкурентоспособности присваивается предприятиям, в которых наилучшим образом организована работа служб, отделов, подразделений. При этом эффективность деятельности подразделений и служб зависит от совокупности факторов – ресурсов предприятия. Оценка результативности работы подразделения включает расчет оценки эффективности использования ресурсов. Подход включает оценку четырёх групповых показателей или критериев конкурентоспособности. Коэффициент

конкурентоспособности рассчитывается с учетом определенных экспертами весовых коэффициентов, зависящих от степени важности значений:

$$K_{kp} = 0,15 * K_{эпд} + 0,29 * K_{фп} + 0,23 * K_{эос} + 0,33 * K_{кт} \quad (2.1)$$

где K_{kp} – значение коэффициента конкурентоспособности предприятия;
 $K_{эпд}$ – показатель эффективности деятельности в сфере производства;
 $K_{фп}$ – критерий, характеризующий финансовое положение предприятия;
 $K_{эос}$ – значение критерия эффективности сбытовой стратегии и продвижения продукции на рынке;

$K_{кт}$ – критерий конкурентоспособности товара [76, с.283].

Для расчета показателя эффективности производственной деятельности предприятия ($Эп$) используется следующая формула:

$$Эп = 0,31 * Оип + 0,19 * Фо + 0,40 * Опр + 0,10 * Опт \quad (2.2)$$

где $Эп$ – критерий эффективности производственной деятельности предприятия;

$Оип$ – относительные издержки производства на единицу продукции;

$Фо$ – относительная фондоотдача;

$Опр$ – относительная рентабельность товара;

$Опт$ – относительная производительность труда.

То, насколько предприятие успешно в финансовом плане можно оценить с помощью формулы:

$$Фп = 0,29 * Авт + 0,20 * Опл + 0,36 * Оабсл + 0,15 * Обос \quad (2.3)$$

где $Фп$ – значение критерия эффективности финансового положения компании;

Авт –показатель автономии предприятия (измеряется в относительных величинах);

Опл – значение показателя платежеспособности предприятия (измеряется в относительных величинах);

Оабсл – коэффициент абсолютной ликвидности предприятия (в относительных величинах);

Обос – относительный показатель оборачиваемости основных средств предприятия.

Насколько эффективно организован сбыт и продвижение продукции следует оценивать с помощью формулы:

$$Эс = 0,37 * Рп + 0,29 * Кзгп + 0,21 * Кз + 0,14 * Кэрс \quad (2.4)$$

где Эс – значение критерия эффективности сбытовой организации и продвижения продукции;

Рп –рентабельность продаж в процентах;

Кзгп – относительный показатель затоваренности готовой продукцией;

Кз – коэффициент загрузки производственных мощностей (измеряется в относительных величинах);

Кэрс - относительный показатель эффективности маркетинговой компании, включая рекламу и средства стимулирования сбыта.

Главное достоинство метода состоит в том, что он характеризует деятельность компании по основным важнейшим направлениям: эффективная организация производства, финансовое положение компании, эффективность маркетинговой кампании и сбытовой политики продвижения продукции, уровень конкурентоспособности товаров и услуг. Более того, метод в большинстве случаев основан на реальных данных деятельности предприятия. Также актуально, что возможно оценивать не только конкурентоспособность предприятия в сравнении с показателями основных конкурентов, но и

отслеживать изменения, происходящие с течением времени, в динамике[76, с.283].

К слабым сторонам метода относятся:

- сложности, возникающие в ходе сбора и систематизации базы данных о предприятии;
- субъективизм при выделении весовых коэффициентов показателей.

6) Интегральная оценка конкурентоспособности.

В ходе применения данного метода определяют набор показателей, а затем с их помощью осуществляют интегрированную оценку.

К примеру, ученый В.А. Таран считает правильным применение таких показателей, как

- эффективность основной деятельности предприятия – анализ доли собственного и заемного капиталов, учет выручки и прибыли;
- эффективность управления и менеджмент предприятия – анализируются формы и способы организации и опыт руководства;
- финансовое состояние компании – берется во внимание показатель платежеспособности и структура капитала предприятия;
- репутация, гуд-вилл предприятия;
- уровень профессиональной подготовки, профессиональная квалификация сотрудников и другие показатели.

Основным недостатком этой методики можно считать невозможность количественно оценить все используемые показатели [6, с.26].

А.С. Шальминова при расчете уровня конкурентоспособности использует такие показатели эффективности, как: эффективность маркетинговой кампании, эффективность производства, финансовое состояние предприятия, конкурентоспособность продукции, эффективность в сфере инновационной политики.

Преимущество методики проявляется в первую очередь в легкости использования, плюс к этому, она дает комплексную оценку уровня конкурентоспособности компании. Учитывая слабые и сильные стороны

существующих методик оценки конкурентоспособности предприятия, необходимо использовать подход, в целом соответствующий следующим критериям:

- оценка конкурентоспособности предприятия должна осуществляться комплексно, путем определения как существующей (текущей) конкурентоспособности, так и перспективной конкурентоспособности компании, выражающейся в будущих возможностях сохранения и приумножения конкурентных преимуществ;

- возможность применения точного математического аппарата, с помощью которого устанавливается строгая зависимость функций между показателями конкурентоспособности, что позволяет анализировать значение уровня конкурентоспособности с нескольких сторон, применяя более широкую математическую диагностику;

- первичные базовые данные (бухгалтерской и финансовой отчетности) для осуществления расчетов должны быть легко доступны, это позволит избежать значительных затрат на проведение маркетинговых исследований, а также повышает практическую применимость методики;

- предпочтительно, чтобы показатель оценки конкурентоспособности не содержал экспертных оценок. Это, в первую очередь, упраздняет существующий субъективизм в оценке, а во вторую очередь, ликвидирует трудности, которые могут возникнуть при поиске и подборе высококвалифицированных экспертов;

- возможность применять данную методику к компаниям, осуществляющим свою деятельность абсолютно в разных отраслях хозяйствования и характеризующихся любым масштабом производства;

- отслеживание изменения показателя конкурентоспособности в течение времени, чтобы объективно оценивать текущий и перспективный уровень конкурентоспособности компании и прогнозировать его конкурентоспособность в стратегической перспективе [70, с.114].

Определённая автором совокупность показателей конкурентоспособности предприятия является основой авторского методического подхода для оценки конкурентоспособности (Приложение 2).

Следует рассматривать конкурентоспособность предприятия как объединение текущей и перспективной конкурентоспособности. Текущая конкурентоспособность показывает насколько эффективно используется вся совокупность имеющихся у предприятия экономических ресурсов, это выражается, в частности, через конкурентную позицию компании. Важно также учитывать финансовую стабильность бизнеса в условиях изменения рыночной конъюнктуры.

Текущая конкурентоспособность оценивает:

- продуктивность и эффективность использования ограниченных ресурсов предприятия, имеющихся в его распоряжении в сравнении с отраслевыми конкурентами;
- баланс финансовых потоков компании, а также наличие или отсутствие достаточного количества оборотных средств, чтобы обеспечивать эффективную хозяйственную деятельность.

Перспективная конкурентоспособность, в свою очередь, характеризует конкурентный потенциал в будущем. То есть сможет ли компания сохранить и увеличивать уровень конкурентоспособности в стратегической перспективе.

Перспективная конкурентоспособность оценивает:

- соотношение темпов развития экономики страны в общем, темпов развития конкретного бизнеса, отраслевого развития или развитие одного из конкурентов (в зависимости от основной цели осуществления оценки);
- потребности рынка через реализацию предприятием своей конкурентной позиции;
- существует ли вероятность снижения и потери конкурентных преимуществ в будущем, ухудшение конкурентной позиции ввиду негативного влияния финансовых рисков на производственную деятельность компании и возможности его развития.

Таким образом, внутри показателя текущей конкурентоспособности предприятия заключены реальная и потенциальная способности удовлетворять потребности на рынке. В частности это выражается в более эффективном использовании ограниченных ресурсов по сравнению с конкурентами в отрасли. В итоге текущая оценка включает расчет показателей оценки конкурентной позиции и конкурентного потенциала компании. Это означает, что интегральный показатель конкурентоспособности должен состоять из показателей текущей и перспективной конкурентоспособности, которые будут демонстрировать, как соотносятся конкурентная позиция и потенциал предприятия.

Для того, чтобы привести данные значения в один совокупный показатель используется простая средняя геометрическая, которая позволяет осуществить количественную оценку интегрального уровня конкурентоспособности. Такой подход находит практическое и научное подтверждение во многих существующих исследованиях [93, 92, 36, 37]. Расчет производится по формуле:

$$K = \sqrt{(K_{\text{тек.}} \times K_{\text{пер.}})} \quad (2.5)$$

где K - интегральный показатель конкурентоспособности предприятия;

$K_{\text{тек.}}$ - показатель текущей конкурентоспособности предприятия;

$K_{\text{пер.}}$ - показатель перспективной конкурентоспособности предприятия.

Применение на практике данного подхода позволяет производить интегральную оценку уровня конкурентоспособности количественно и, в итоге, проанализировав ее динамику, выбрать основные пути стратегического развития предприятия. Также возможно сравнение рассчитанных значений с аналогичными показателями конкурентов.

Когда существует необходимость объективного сопоставления позиции предприятия на конкурентном рынке, выявляются основные конкурентные преимущества и недостатки компании, а затем сравниваются с базовыми значениями конкурентов. Базовыми в данном случае могут быть показатели

основного лидера-конкурента на рынке или группы предприятий-конкурентов, а также просто среднеотраслевые показатели на региональном, страновом уровне.

Отбор компаний конкурентов для сравнения следует осуществлять по принципу соответствия видов основной хозяйственной деятельности и ассортимента производимого продукта с учетом масштаба экономической деятельности предприятия и территориальных отличий.

При более специализированном анализе, когда необходимо выявить самые слабые места, за базу для сравнения берутся эталонные, наилучшие значения по отрасли или в мире.

Данное сравнение позволяет выделить группы факторов, которые оказывают негативное влияние на рост и развитие предприятия, а также дает возможность сконцентрировать внутренние резервы и силы для ликвидации такого отрицательного влияния с целью восстановления и улучшения уровня конкурентоспособности компании в будущем.

При расчете применяется следующая формула:

$$K_i = \frac{\text{Коэф}_i}{\text{Коэф}_{\text{баз}_i}} \quad (2.6)$$

где K_i – i -ый показатель конкурентоспособности предприятия;

Коэф_i – значение i -го коэффициента конкурентоспособности предприятия;

$\text{Коэф}_{\text{баз}_i}$ – значение i -го коэффициента конкурентоспособности предприятия, которое берется за базовое (эталонное).

Значение формулы (2.6) объясняется следующим образом: наибольшему значению коэффициента конкурентоспособности предприятия соответствует наивысший уровень конкурентоспособности по исследуемому показателю по сравнению с конкурентами (базовой модели).

С учетом неотрицательности всех показателей модели конкурентоспособности предприятия K_i будет находиться в интервале от 0 до плюс бесконечности.

При значениях K_i равных 1, конкурентоспособность оцениваемой компании такая же как и у конкурентов в отрасли, с которыми проводилось сравнение или эталонные значения.

При $K_i > 1$ уровень конкурентоспособности предприятия выше, чем у конкурентов или по сравнению с эталонной моделью.

Когда же имеет место значение $0 < K_i < 1$, уровень конкурентоспособности предприятия по сравнению с базовой (эталонной) моделью более низкий (при этом чем ближе значение к нулю, тем слабее конкурентоспособность).

Чтобы улучшить достоверность оценки и уменьшить влияние критически больших и малых значений отдельных элементов, в данном случае область допустимых значений показателя будет ограничена интервалом $0,1 < K_i < 5$.

Существующая экономическая практика находит подтверждения того, что анализ любого показателя, даже комплексного, в динамике играет очень важную роль и позволяет сформировать объективное представление о рассматриваемом предприятии. Поэтому требуется определить показатели конкурентоспособности предприятия не только за отчетный период, но и за несколько прошедших периодов, от 3 до 5. Хронологические ряды демонстрируют изменение уровня конкурентоспособности предприятия во времени, что обеспечивает репрезентативность базы данных и осуществление объективного глубокого анализа.

Важно учитывать, что конкурентные преимущества определяются у тех компаний, которые более активны в нескольких отраслях хозяйствования (как в производстве, так и в сбытовой и инвестиционной сферах) при эффективной минимизации своих рисков и угроз. Ввиду чего, эффективность деятельности и финансовой устойчивости компании считаются главными элементами, включаемыми в показатель текущей конкурентоспособности:

$$K_T = \sqrt{K_{ЭД} * K_{ФУ}} \quad (2.7)$$

где K_T - показатель текущей конкурентоспособности предприятия;

$K_{ЭД}$ - показатель эффективности деятельности предприятия;

$K_{\Phi y}$ - показатель финансовой устойчивости предприятия.

Перспективная конкурентоспособность включает в себя показатели потенциала и риска развития предприятия, согласно следующей формуле:

$$K_{\Pi} = \sqrt{K_{\Pi\Pi} * K_{\Pi\Pi}} \quad (2.8)$$

где K_{Π} - показатель перспективной конкурентоспособности предприятия;

$K_{\Pi\Pi}$ - показатель потенциала предприятия;

$K_{\Pi\Pi}$ - показатель риска развития предприятия.

Рассмотренные ранее показатели состоят еще из трех расчетных значений. И всего внутри системы вычисляются 12 исходных показателей, группируемые в дальнейшем в 4 блока конкурентной позиции и конкурентного потенциала предприятия [70, с.118].

Ключевыми результирующими показателями отражающими имеющийся у предприятия уровень конкурентоспособности считаются экономическая эффективность использования лимитированных ресурсов и финансовая стабильность и устойчивость компании.

Экономическая эффективность означает, что предприятие в сравнении с конкурентами более рационально использует ограниченные экономические ресурсы во время своей хозяйственной деятельности, более эффективно осуществляет финансовые вложения в расширение и развитие производства. Основным принцип эффективности – получение максимальных результатов при минимальных затратах.

Прибыльность и доходность считаются наиболее общими показателями эффективности деятельности компании. Доходность равняется объему выручки предприятия от реализации товаров и услуг на 1 рубль ресурсов, инвестиций или активов необходимых для основного производства. Прибыльность оценивается с помощью значения показателя рентабельности, ее расчет можно представить как отношение суммы прибыли к ресурсам, активам или потокам, которые нужны для ее образования.

Так как прибыль может принимать значения как больше, так и меньше нуля, при проведении оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия, предлагается для удобства обозначить область значений только значениями, расположенными на положительной оси.

После чего осуществляется выбор самых емких показателей, объективно описывающих продуктивность производственно-хозяйственной деятельности компании. Они рассчитываются как отношение суммы выручки от реализации товаров и услуг к стоимостной оценке объема ресурсов, необходимых при производстве и сбыте.

Некоторые авторы считают, что к таким показателям относятся:

- эффективность деятельности в сфере инвестиций (отношение суммы выручки и объема капитальных вложений);
- операционную эффективность (отношение объема выручки к себестоимости товаров и услуг) [70, с.118].

Для оценки эффективности хозяйственной деятельности по использованию имущества предприятия, считаем приемлемым использование показателя эффективности структуры активов компании, который рассчитывается как отношение стоимости имущества производственного назначения к стоимости активов.

Показатель операционной эффективности позволяет комплексно оценить результат производства, поскольку показывает продуктивность использования основных производственных ресурсов предприятия, к которым относят трудовые и материальные ресурсы. Значение показателя эффективности деятельность компании в сфере инвестиций демонстрирует доходность капитальных вложений в течение анализируемого периода. Значение показателя эффективности структуры активов предприятия позволяет оценить насколько производственный процесс обеспечен средствами производства, необходимыми для поддержания и роста производственного потенциала фирмы.

Уровень финансовой независимости предприятия, рациональность в управлении структурой собственных и заемных средств, возможность

распоряжаться собственным капиталом в ходе хозяйственной деятельности проявляется в такой ключевой характеристике, как финансовая устойчивость организации.

Ключевыми характеристиками финансовой устойчивости компании можно считать кредитоспособность и платежеспособность. Данные показатели определяются посредством анализа структуры активов и пассивов компании, с помощью изучения уровня ликвидности предприятия. Наиболее общими показателями финансовой устойчивости являются коэффициент финансовой независимости и, обратный ему по значению, коэффициент финансовой зависимости. Первый коэффициент характеризует долю собственных средств в общем объеме источников финансирования, которые нужны, чтобы предприятие развивалось; а второй – равен отношению суммы обязательств предприятия и объему его суммарных активов. Данные показатели демонстрируют зависимость организации от сторонних финансовых источников, а также позволяют осуществить оценку долгосрочной платежеспособности фирмы. Поскольку итог раздела III бухгалтерского баланса, характеризующий величину собственного капитала предприятия, может принимать как положительные, так и отрицательные значения в расчетах показателя конкурентоспособности считаем логичным использовать формулу коэффициента финансовой зависимости.

Общую оценку ликвидности активов осуществляют с помощью показателя текущей ликвидности. Он выражает степень покрытия текущих обязательств оборотными активами компании. Переход оборотных активов компании в денежные средства в данном случае не занимает более 1 года. Показатель демонстрирует уровень платежеспособности компании в краткосрочном временном интервале, в том случае, если вдруг возникают какие-то неблагоприятные чрезвычайные обстоятельства, и требуется немедленный возврат заемных средств.

Для своевременного отслеживания финансового состояния организации и оценки общего уровня платежеспособности компании можно рассчитывать коэффициент платежеспособности по текущим обязательствам. Данный

показатель учитывает необходимый срок, чтобы полностью погасить текущую задолженность перед кредиторами. В частности, это зависит от объема выручки фирмы.

Резюмируем, что показатель финансовой устойчивости компании состоит из следующих показателей:

- показателя ликвидности активов;
- показателя финансовой независимости;
- показатель платежеспособности предприятия [70, с.119].

В итоге, определены 6 базовых показателей текущей конкурентоспособности предприятия.

Далее дадим характеристику второго компонента интегрального показателя конкурентоспособности - показателя перспективной конкурентоспособности.

Для сохранения и увеличения уровня конкурентоспособности в будущем крайне важно, чтобы компания поддерживала активную жизненную позицию, учитывающую стратегическое развитие при удержании контроля и минимизации рисков, связанных с изменениями ввиду поступательного развития компании и экономики.

Приоритетными стратегическими направлениями деятельности предприятия выступают производственная, инвестиционная и коммерческая деятельность предприятия.

Активная производственная деятельность означает, что предприятие увеличивает объемы выручки и выпускает необходимое количество продукции с учетом динамики спроса на нее и своевременно реагирует на изменения потребностей отраслевого рынка. Также здесь имеется в виду увеличение номенклатурного ассортимента товаров и услуг компании, использование скрытых резервов предприятия для повышения рентабельности и эффективного использования всех видов ресурсов, включая материальные и трудовые. Все это напрямую связано с активизацией инвестиционной деятельности и проведением грамотной инвестиционной политики внутри предприятия. Необходима

модернизация имеющихся у компании производственных мощностей. Основная цель наращивания мощностей производства и активизации инвестиций организации заключается в поддержании планомерного и поступательного увеличения показателей объема производства и инвестиций, способствующих развитию и фирмы и усилению ее конкурентных позиций.

Это означает, что показатель производственной активности может выражаться через темп роста объема производства в текущем периоде в сравнении с предыдущим временным интервалом. При этом показатель инвестиционной активности рассчитывается как темп роста объема инвестиционной деятельности предприятия. Следует сделать акцент как на производственной сфере, так и на коммерческой (оценка результативности в данном случае производится посредством анализа изменений объема выручки от реализации товаров).

Так как чем меньше оборачиваемость активов компании, тем лучше, то следует использовать коэффициент оборачиваемости оборотных средств как основной критерий коммерческой рациональности и уровня использования находящихся в распоряжении предприятия ресурсов.

Таким образом показатель потенциала предприятия включает в себя три основных компонента: значение показателя инвестиционной активности компании, значение показателя производственной активности и значение показатель деловой активности.

Реализация компанией своей производственной и сбытовой деятельности связана с множеством рисков, оказывающих непосредственное влияние на стратегические перспективы, на стабильность будущего развития компании. Отдельно следует выделить группу финансовых рисков, которая играет наиболее важную роль и создает существенные угрозы предприятию в развитии инвестиционной и производственной деятельности. Кроме того, влияние таких рисков усугубляется нестабильностью и неопределенностью экономической конъюнктуры.

Такие риски, как риск потери ликвидности, снижения финансовой устойчивости и кредитоспособности предприятия можно по праву считать основными рисками финансовой группы. Их оценка на основе осуществляется посредством расчета показателей финансового состояния, при этом данные и необходимая информация может быть взята из бухгалтерской отчетности. Можно также использовать ключевые коэффициенты финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности для анализа предприятия. Такой подход представляется возможным ввиду того, что коэффициенты финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности компании для оценки рисков деятельности предприятия выступают противоположностью соответствующим рискам снижения устойчивости предприятия, неплатежеспособности по кредитам и займам, наступления банкротства [70, с.120].

Следует отметить, что риски предприятия выражаются не только в значении самих финансовых коэффициентов и показателей, но в большей степени в их динамике, тенденциях изменения в ходе исследуемых временных периодов.

В случае положительной динамики показателей риска на уровне выше нормативных значений, можно говорить о снижении риска. Но если показатели опускаются ниже нормативных значений, хоть и имеет место положительное изменение во времени, очень сложно сделать однозначный вывод по поводу финансовой устойчивости. Здесь присутствует высокий уровень финансового риска.

Это означает, что при проведении исследований и анализа динамики финансовых показателей, безусловно, нужно проводить сравнение фактических и нормативных (эталонных) значений.

Основным из обозначенных выше рисков финансовой устойчивости предприятия можно считать риск снижения финансовой устойчивости компании. Он представляет наибольшую угрозу так как имеет непосредственную связь с проблемами, возникающими в ходе формирования активов предприятия. Они характерны, когда предприятие имеет большую долю

заемного капитала. Использование привлеченных средств предполагает исчисление и выплату процентов за пользование заемными источниками. В то время как дивиденды выплачиваются собственникам. Если экономическая конъюнктура будет изменяться в негативную сторону, а также будут иметь место внутренние сбои в хозяйственной деятельности компании, то большие расходы на обслуживание заемных средств могут привести к финансовым осложнениям и даже банкротству. Значение величины финансового рычага, выражающегося в соотношении величины заемного и собственного капитала предприятия, рассчитывают с помощью коэффициента финансового левериджа.

Второй элемент финансового риска представлен риском потери ликвидности компанией, он проявляется в:

- возможных финансовых потерях, возникающих во время конвертации ценных бумаг, а также иных ценностей, включая товары и материалы, в денежные средств, необходимые для исполнения кредитных и иных обязательств (ликвидность);
- в невозможности своевременно и в полном объеме удовлетворять требования поставщиков, контрагентов и кредиторов, это может повлечь за собой даже банкротство компании.

Коэффициент быстрой ликвидности позволяет получить наиболее четкое понимание о возможностях предприятия осуществлять оплату по текущим обязательствам в срок, как на краткосрочном временном интервале посредством реализации ликвидных активов, так и об объеме активов, которые более сложно конвертировать в денежные средства, и для их реализации требуется до одного календарного года.

Риски уменьшения показателя кредитоспособности фирмы, в основном, связаны с аккумулярованием больших сумм кредиторской и дебиторской задолженности предприятия, включая кредиты и займы, это называется высокой закредитованностью. В данном случае, такая ситуация приводит к невозможности привлекать дополнительные заемные средства для поддержания основного производства. Кроме того затруднительным становится

своевременный возврат денежных средств в полном объеме. При этом понижение кредитоспособности предприятия означает, что стоимость вновь привлекаемых заемных средств становится для компании более высокой, дорогой. Значит, чем ниже уровень кредитоспособности компании, тем более высокая процентная ставка по кредитам применяется.

Качество выполнения обязательств перед кредиторами можно охарактеризовать с помощью коэффициента задолженности по кредитам банков и займам. Он также учитывает допустимые сроки погашения задолженности по кредитам и займам посредством использования выручки от реализации товаров и услуг. Данный коэффициент рассчитывается как отношение объема долгосрочной и краткосрочной задолженности по кредитам и займам к величине среднемесячной выручки предприятия. В итоге, можно заключить, что показатели, наиболее полно и комплексно позволявшие оценить риски будущего развития компании, это:

- показатель риска снижения финансовой устойчивости предприятия;
- показатель кредитного риска;
- показатель риска потери ликвидности компанией [70, с.120].

Таким образом, резюмируем о наличии в современной практике большого числа методик, позволяющих оценить конкурентоспособность фирмы. Тем не менее, вопрос оценки и повышения конкурентоспособности на уровне предприятий многогранен и требует использования совокупности показателей, в то время как односложное выражение конкурентоспособности можно считать некорректным. Мы разделяем точку зрения относительно приемлемости применения интегрального метода, который выявляет наиболее значимые показатели и учитывает напрямую и косвенно конечные параметры хозяйственной деятельности предприятия. Главная задача оценки конкурентоспособности предприятия – систематизировать необходимые данные для разработки способов и мероприятий по ее повышению и управлению [5, с.34].

Посредством выявления ключевых, наиболее значимых показателей и их интегральной оценки, производится совокупная оценка конкурентоспособности предприятия, которая включает в себя множество факторов [8, с. 24].

Осуществленный анализ и исследование существующих в современной экономической литературе и бизнес-практике подходов дает возможность определить ключевые недостатки применяемых методов. В частности, методики берут за основу первичное выявление набора параметров, которые формируют и влияют на конкурентоспособность экономических субъектов, главный акцент при этом - на обозначении их максимального числа, составлении ограниченного списка. Затем обозначенные выше проходят обработку посредством множества математических и статистических методов, приводящих к неимоверному углублению и усложнению анализа, а также бесконечному росту числа параметров. В итоге получается, что вся совокупность как стохастических, так и закономерных событий оказывает влияние на конкурентоспособность предприятия.

В связи с этим нами на основе существующих подходов к оценке конкурентоспособности предложена методика оценки и повышения конкурентоспособности предприятия путем включения в нее показателей использования ресурсного потенциала (см. п. 2.2 настоящей главы)

2.2. Содержание методики оценки и повышения уровня конкурентоспособности предприятия на основе использования ресурсного потенциала

Выбранная в предыдущем пункте настоящей главы методика оценки эффективности конкурентоспособности предприятия была дополнена включением в нее показателей использования ресурсного потенциала.

Считаем необходимым добавить в показатель перспективной конкурентоспособности предприятия (Кп) (Приложение 2) третью составляющую – комплексный показатель использования ресурсного потенциала.

Процесс его расчета формализуем в таблице 2.1.

Более того, при проведении расчетов следует учитывать, что можно использовать только показатели, отражаемые в основных видах официальной бухгалтерской и финансовой отчетности предприятия, также логичным будет ограничение числа используемых параметров.

Предлагаемый автором подход оценки с помощью комплексного показателя изменения ресурсного потенциала включает исчисление интегральных значений показателей трудового, производственного, финансового потенциалов и оценки материальной составляющей, представленных в таблице 2.1. Посредством расчета данных потенциалов определяется комплексный показатель ресурсного потенциала. Если предприятие характеризуется положительной динамикой развития, то значение комплексного показателя ресурсного потенциала будет единицы [14, с.103].

Согласно таблице 2.1, его значение превышает единичное значение. Это говорит о развитии фирмы и наличии положительной динамики в трудовой, производственной и хозяйственной сферах деятельности предприятия. Если же значение показателя использования ресурсного потенциала не превышает единицы, то, вероятно, требуется определить какая из составляющих ресурсного потенциала приводит к снижению конечного результата. Затем следует ввести корректировки в стратегическую политику так, чтобы в будущем не происходили обозначенные ранее негативные сдвиги [14, с.103].

Таблица 2.1

Оценка комплексного показателя ресурсного потенциала предприятия

Вид показателя	Формула расчета	Норматив. значение
1	2	3
Производственный потенциал	$ПП = (ТР_{ос} \times ТР_{фо} \times ТР_{фр} \times ТР_{фе} \times \Phi_{тр})^{1/5}$ <p>где ТР_{ос} – темп роста среднегодовой стоимости ОС; ТР_{фо} - темп роста фондоотдачи; ТР_{фр} – темп роста фондорентабельности; ТР_{фе} - темп роста фондоемкости; Ф_{тр} – темп роста фондовооруженности труда.</p>	ПП > 1

Продолжение таблицы 2.1

1	2	3
Трудовой потенциал	$ТП = (ТР_{зп} \times ТР_{сч} \times ТР_{чод} \times ТР_{чр} \times ТР_{тк} \times ТР_{пт})^{1/6}$ где ТР _{зп} – темп роста среднемесячной заработной платы; ТР _{чс} - темп роста среднесписочной численности персонала; ТР _{чод} – темп роста численности основного персонала; ТР _{чр} - темп роста численности руководящего персонала; ТР _{тк} – темп роста текучести кадров; ТР _{пт} - темп роста производительности труда.	ТП>1
Финансовый потенциал	$ФП = (ТР_{чп} \times ТР_{в} \times ТР_{а} \times ТР_{кз} \times ТР_{дз})^{1/5}$ где ТР _{чп} – темп роста чистой прибыли; ТР _в - темп роста выручки; ТР _а – темп роста величины активов; ТР _{кз} - темп роста средней величины кредиторской задолженности; ТР _{дз} – темп роста средней величины дебиторской задолженности.	ФП>1
Оценка материальной составляющей	$МС = (МО \times МЕ)^{1/2}$ МО – темп роста материалоотдачи МЕ темп роста материалоемкости где Материалоотдача = V/M Материалоемкость = M/V V- стоимость произведенной продукции M – стоимость материальных затрат	МС>1
Комплексный показатель ресурсного потенциала	$К_{рес.} = (ПП \times ТП \times ФП \times МС)^{1/4}$ где ПП - производственный потенциал; ТП - трудовой потенциал; ФП - финансовый потенциал; МС- материальная составляющая.	К _{рес.} >1

Источник: [составлено автором на основании данных: 14, с.104; 30, с.13]

С нашей точки зрения, экономическое содержание предложенных показателей должно иллюстрировать уровень интенсивности использования предприятием всех экономических ресурсов, тем самым демонстрировать возможность предприятия адаптироваться к изменяющейся конъюнктуре рынка и условиям внешней среды в долгосрочном периоде.

В этой связи для оценки составляющих комплексного показателя ресурсного потенциала используется темп роста – относительная величина, отражающая в динамике тенденцию к повышению.

Таким образом, второй пункт исходной таблицы 2.1, в которой представлен методический подход к оценке уровня конкурентоспособности, примет следующий вид (Таблица 2.2):

Интегральный показатель перспективной конкурентоспособности
предприятия на основе использования ресурсного потенциала

2. Показатель перспективной конкурентоспособности – K_{Π} $K_{\Pi} = \sqrt[3]{K_{\Pi\Pi} * K_{РП} * K_{рес. пот.}}$		
2.1. Показатель потенциала предприятия- $K_{\Pi\Pi}$ $K_{\Pi\Pi} = \sqrt[3]{K_{ПА} * K_{ИА} * K_{ДА}}$	2.2. Показатель риска развития предприятия $K_{РП}$ $K_{РП} = \sqrt[3]{K_{РФУ} * K_{РЛ} * K_{РК}}$	2.3. Комплексный показатель ресурсного потенциала $K_{рес. пот.} = (ПП \times ТП \times ФП \times$ $МС)^{1/4}$

Источник: [составлено автором на основании данных 70, с.115-116; 30, с.13; 14, с.104]

Разработка методики оценки и повышения уровня конкурентоспособности предприятия предопределяется необходимостью доведения идеи эффективности ресурсного потенциала до методического обеспечения и прикладного использования. Вследствие этого авторами рекомендован алгоритм оценки и повышения уровня конкурентоспособности предприятия (рисунок 2.2), состоящий из 4 ключевых этапов. Каждый из элементов схемы на рисунке 2.2 предопределяет необходимость исполнения определенных работ и получение обозначенных результатов:

Первый этап заключается в систематизации информации об экономическом и финансовом положении предприятия. Обозначаются главные цели фирмы, ее первоначальные и будущие конечные характеристики производственной, хозяйственной и финансовой деятельности.

Второй этап состоит в том, чтобы проанализировать фактический уровень использования ресурсного потенциала компании. В ходе реализации данного этапа решаются вопросы, непосредственно сопряженные с:

- а) оценкой показателей использования основных производственных фондов предприятия (производственный потенциал);
- б) анализом показателей использования материальных ресурсов предприятия (оценка материальной составляющей);

- с) оценкой показателей использования трудовых ресурсов предприятия (трудовой потенциал);
- д) оценкой показателей использования финансовых ресурсов (финансовый потенциал) [17, с. 179].
- е) расчетом комплексного показателя ресурсного потенциала.

В данном случае следует сгруппировать основные показатели, характеризующие фактическое состояние анализируемой группы: указанные ниже значения и параметры можно с легкостью найти в статистике, а также они не содержат субъективных оценок или незначительно подвержены экспертной интерпретации:

1. Группа показателей, которая характеризует основные производственные фонды компании. Сюда относятся фондоемкость выпускаемых товаров и услуг; фондоотдача основных производственных фондов; фондорентабельность; коэффициенты годности замены, износа, прироста, выбытия, обновления, основных производственных фондов и технологического оборудования.

2. Группа показателей, связанных с характеристикой материальных ресурсов компании: материалоемкость продукции; коэффициент извлечения продукта из исходного сырья; объем технологических потерь, материалотдача; удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции; коэффициент использования материальных ресурсов; коэффициент выхода продукции (процентное соотношение производимого объема товаров и услуг к объему необходимого сырья и материалов); расходный коэффициент использования сырья, воды, топлива, электрической энергии и т.д

3. Показатели, дающие оценку трудовых ресурсов компании, к которым относятся: коэффициент текучести кадров; коэффициент оборота по приему и выбытию сотрудников основного и вспомогательного производства, руководящего персонала; фонд рабочего времени; наличие/отсутствие резервов для увеличения выпуска товаров и услуг с помощью создания дополнительных рабочих мест, коэффициент постоянства состава персонала компании;

среднегодовая выработка продукции одним рабочим; средний возраст сотрудников; уровень образования работников компании и др.

4. Группа показателей, отражающих то, насколько эффективно используются финансовые ресурсы компании. В частности, к ним относятся удельный вес средств свободных от обязательств; коэффициент срочной ликвидности; годовой объем прибыли; коэффициент текущей ликвидности; коэффициент накопленного капитала; рентабельность активов и собственного капитала; коэффициент абсолютной ликвидности и использования активов; показатель соотношения заемных и собственных средств; коэффициенты финансовой устойчивости и другие.

Рассмотренный алгоритм позволяет количественно и качественно оценить показатели эффективности использования ресурсов фирмы. При этом учитывается, что происходит износ основных производственных фондов, в дальнейшем требуется обновление оборудования и его замена, а также начисление амортизации на используемое оборудование. В основании выбора материалов и трудовых ресурсов при производстве товаров и услуг определяющими становятся процессы, описанные выше [79, с.116].

На последнем этапе проводится анализ финансовых ресурсов, так как их объем оказывает влияние на возможный размер инвестиций и развитие – технологической и производственной базы оборудования, улучшение организационной структуры и повышение мотивации сотрудников, реализацию кампаний по ресурсосбережению и др. [79, с.178].

Третий этап: расчет уровня перспективной конкурентоспособности предприятия согласно выбранной системе показателей использования ресурсного потенциала (см. таблица 2.1.1.).

Четвертый этап: анализ уровня КСП предприятия:

На заключительном этапе проводится анализ динамики показателей, характеризующих состояние текущей и перспективной конкурентоспособности предприятия. КСП предприятия считается эффективной только тогда, когда

показатель демонстрирует тенденцию к росту в течение исследуемого периода, в динамике.



Рисунок 2.2 – Алгоритм оценки уровня конкурентоспособности предприятия с учетом ресурсного потенциала

Источник: [составлено автором]

Анализ конкурентоспособности предприятия в динамике позволяет:

- оценить результативность сложившейся системы управления ресурсным потенциалом на предприятии;
- выработать стратегию повышения уровня КСП предприятия за счет выявленных резервов эффективности использования ресурсного потенциала компании.

Применение данного авторского алгоритма делает возможным выявление позитивных и негативных тенденций в деятельности компании, а также позволяет принимать и разрабатывать эффективные управленческие решения по вопросам использования ресурсного потенциала компании и уровня конкурентоспособности в целом.

Можно сделать следующие выводы по итогам второй главы:

1) В стадии разработки находится методический инструментарий оценки конкурентоспособности предприятия.

Вопрос оценки и повышения конкурентных позиций компаниями многогранен и требует использования совокупности показателей, в то время как односложное выражение конкурентоспособности можно считать некорректным. Мы разделяем точку зрения относительно приемлемости применения интегрального метода, который выявляет наиболее значимые показатели и учитывает напрямую и косвенно конечные параметры хозяйственной деятельности предприятия.

В основе предлагаемого нами методического подхода к оценке конкурентоспособности лежит совокупность показателей текущей и перспективной конкурентоспособности, демонстрирующих соотношение конкурентной позиции и потенциала предприятия. При разработке методики было учтено доступность первичной информационной базы, что позволит существенно сократить расходы на проведение дорогостоящих маркетинговых обследований рынка и отрасли, более того, использование в качестве основного массива данных официальную бухгалтерскую и финансовую отчетность повышает практическое прикладное значение методики.

Одним из бесспорных плюсов авторской методики (алгоритма) является и ее практическая значимость и возможность на основе исчисления интегрального показателя конкурентоспособности осуществить всеобъемлющий анализ конкурентоспособности предприятия, необходимый для исследователей и управленцев, принимающих решения относительно текущего состояния и стратегических перспектив развития компании. Более того представленный подход обеспечивает оценку уровня конкурентоспособности анализируемой фирмы при минимальных затратах трудовых ресурсов, это предопределяет широкие возможности прикладного его использования, а акцент на изучении динамичных показателей функционирования компании означает максимальную точность и правдивость итогов исследования.

2). В ходе анализа достоинств известных методик, основных принципов и показателей, характеризующих конкурентоспособность на микроуровне, а также с учетом особенностей современной практики, автором предложено дополнить интегральную методику оценки конкурентоспособности предприятия включением в нее показателей использования ресурсного потенциала (п. 2.1).

Считаем необходимым добавить в показатель перспективной конкурентоспособности предприятия (Кп) (таблица 2.2) третью составляющую – комплексный показатель использования ресурсного потенциала. Он оценивается посредством совокупного исчисления т интегральных показателей производственного, трудового и финансового потенциалов, а также оценки материальной составляющей.

При разработке методики было учтена доступность первичной информационной базы, что позволит существенно сократить расходы на проведение дорогостоящих маркетинговых обследований рынка и отрасли, более того, использование в качестве основного массива данных официальную бухгалтерскую и финансовую отчетность повышает практическое прикладное значение методики.

3). Автором разработан алгоритм оценки уровня конкурентоспособности предприятия, практическое применение которого позволяет не только оценить текущее состояние организации, но и определить конкурентный потенциал предприятия в будущем, что дает возможность руководству скорректировать дальнейший стратегический курс развития компании в направлении повышения уровня его конкурентоспособности за счет выявленных резервов эффективности использования ресурсного потенциала. Более того, представленная последовательность действия позволяет оценить уровень конкурентоспособности предприятия, как на момент обследования, так и контролировать ее в динамике.

Таким образом, автором дополнена методика оценки конкурентоспособности предприятия на основе эффективного использования ресурсного потенциала и разработан алгоритм оценки уровня

конкурентоспособности предприятия, практическое применение которого позволяет не только оценить текущее состояние организации, но и определить конкурентный потенциал предприятия в будущем, что дает возможность руководству скорректировать дальнейший стратегический курс развития компании в направлении повышения уровня его конкурентоспособности. Более того, представленная последовательность действия позволяет оценить уровень конкурентоспособности предприятия, как на момент обследования, так и контролировать ее в динамике.

ГЛАВА 3. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1. Состояние, особенности и тенденции развития рынка недвижимости в Тюменской области

Целесообразность повышения конкурентоспособности компании посредством эффективного использования ресурсного потенциала доказана нами на примере функционирования рынка недвижимости Тюменской области.

Для составления аналитического обзора рынка недвижимости Тюменской области были использованы следующие источники информации:

- сайты и проектные декларации застройщиков;
- публичные реестры выданных разрешений на строительство и на ввод объектов капитального строительства в эксплуатацию;
- официальные статистические и отчетные данные Росстата, Росреестра, Банка России;
- открытые данные сведений ЕГРН.

В Тюменской области за последние 10 лет активно развивается строительная деятельность.

Для того чтобы определить место и роль отрасли строительства и, в частности, рынка недвижимости в экономике региона, необходимо рассмотреть ряд ключевых показателей, характеризующих данную отрасль.

Согласно статистическим данным в конце 2016 года в Тюменской области осуществляло деятельность 12 169 компаний в сфере строительства (таблица 3.1).

Наибольшая доля строительных предприятий, приходится на Тюменскую область - 51 %. На ЯНАО - 11 %, ХМАО - 38 %.

Число действующих организаций строительной отрасли в Тюменской области на конец года, единиц

Год	2012	2013	2014	2015	2016
Тюменская область	12322	11834	12908	10120	12169
Ханты-Мансийский автономный округ	4960	4240	5020	3777	4581
Ямало-Ненецкий автономный округ	1743	1591	1615	925	1369
Тюменская область без АО	5619	6003	6273	5418	6219

Источник: [71]

Особенность структуры количества предприятий по ТО области объясняется следующими причинами, а именно:

1. Численность населения, проживающего на территории ТО. Следовательно, больше платежеспособный спрос, который стимулирует строительную отрасль, а также большее количество людей, нуждающихся в строительных постройках.

2. Тюмень - является основным центром Тюменской области, это объясняет повышенный интерес и желание купить жилье в регионе со стороны покупателей «с севера». Характерной особенностью рынка недвижимости в области можно считать наличие спроса со стороны «северных» покупателей, то есть платежеспособный спрос жителей автономных округов: ХМАО и ЯНАО. Они отдают предпочтение квартирам в г. Тюмени и приобретают их как для себя, так и для своих детей.

3. Природно-климатические условия и неразвитая транспортная инфраструктура в регионах ХМАО и ЯНАО.

Объем работ, выполненных по виду экономической деятельности
"Строительство" (в фактически действовавших ценах; миллионов рублей)

Регион	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6	7	8
Тюменская область	426342,9	455932,8	514270,1	506941,6	515241,8	488850,3	534031,8
Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	176794,9	219657,7	246503,8	229549,6	217036,1	216178,1	196975,4
Ямало-Ненецкий автономный округ	179857,3	156558,9	165026,2	141827,6	151154,8	138303,3	177220,5
Тюменская область без автономных округов	69690,7	79716,2	102740,1	135564,4	147050,9	134369,0	159836,0

Источник: [71]

Согласно таблице 3.2, в течение анализируемого периода объем работ, выполненных по виду экономической деятельности "Строительство" характеризовался как периодами роста, так и периодами падения. С начала исследуемого периода до 2012 года объем работ в регионе стремительно увеличивался, однако, после 2012 года до 2015 года данный показатель имел высокую волатильность, отмечается резкий спад динамики данного показателя. Только с 2015 года наметился небольшой подъем. На 2016 год объем строительных работ составил – 534 031,8 млн. руб.

Следующий показатель, характеризующий особенности отраслевого рынка труда – это среднегодовая численность занятых. По количеству занятых также лидирует ТО без АО - 40 %, 108, 5 тыс. чел, на втором месте ХМАО 105 - 38 %, ЯНАО - 61, 7 - 22 %.

Ввод в действие зданий общей площади жилых домов, тыс. м²

Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6	7	8
ТО	2936,4	3632,9	4214,4	4849,6	5444,2	5630,3	4651,1
ХМАО	1077,4	1308,0	1815,9	1813,1	1955,0	1687,5	1504,6
ЯНАО	335,2	320,5	482,2	504,1	555,6	595,2	462,4
ТО без АО	1523,8	2004,4	1916,3	2532,4	2933,5	3347,6	2684,1

Источник: [71]

Согласно данным таблицы 3.3 во временном интервале с 2012 по 2015 год можно было наблюдать рост ввода в действие жилых домов региона, а с 2015 по 2016 год наоборот, показатель ввода в действие жилья значительно снижается. Данная тенденция может быть связана с состоянием экономики в целом, и в частности, с существующими кризисными явлениями. В 2016 году в Тюменской области объем вводимого жилья был равен 4 651,1 тыс.м².

Отчетность Росстата за 3 месяца 2017 г. показывает снижение на 42,1% графика ввода жилья в регионе в 2017 г. по сравнению с 2016 г. и понижение на 76,7% по отношению к 2015 г. (Рисунок 3.1).

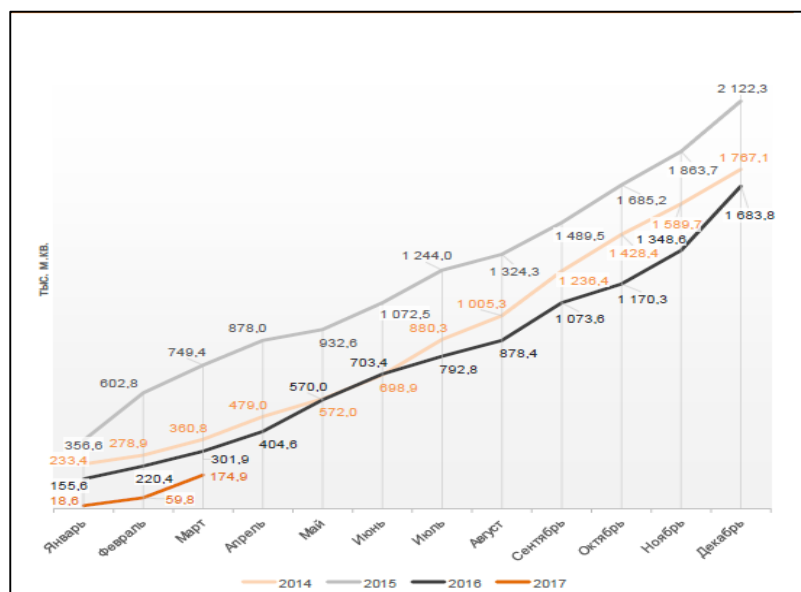


Рисунок 3.1 – Ввод жилья в Тюменской области накопленным итогом за 2014 – 2017 гг.

Источник: [3]

Согласно данным Росстата и аналитического обзора ЕРЗ-аналитик, среднемесячный ввод жилья застройщиками в Тюменской области за последние 12 месяцев составил 88 075 м², что на 4,6 % меньше, чем в предшествующие 12 месяцев [1; 2].

По результатам анализа сайтов и проектных деклараций застройщиков на территории Тюменской области на март 2017 года выявлено 317 строящихся застройщиками домов. В указанных домах строится 30 627 жилых единиц (квартир, блоков, апартаментов), совокупная площадь которых составляет 1 518 711 м². Основной объем текущего жилищного строительства застройщиками приходится на многоквартирные дома. В таких домах находится 98,6% строящихся жилых единиц. На блокированные дома приходится 1,4% строящихся жилых единиц [3, с.4].

В 2016 году 90,5 % всех строительных работ было выполнено организациями частных форм собственности; 2,3% - государственной. В 2015 году на частные организации приходился 91,3 процент всех выполненных строительных работ, а в 2014 году – 89,8%, что говорит о существовании строительных предприятий частной формы собственности как преобладающих на рынке строительства Тюменской области [71].

Структура затрат на производство работ по виду экономической деятельности «строительство» выглядит следующим образом: наибольшую долю занимают материальные затраты (56,2% в РФ в 2016 году и 54% в Тюменской области) и затраты на оплату труда (18,1 процент в 2016 году в РФ и 21,1 % в Тюменской области). На страховые взносы и амортизационные отчисления в 2016 году приходится 5% и 4,2%- в РФ и 4,6% и 4%- в Тюменской области соответственно [71]. (Приложение 21).

Анализ проектных деклараций показывает следующую структуру планируемого застройщиками ввода строящегося ими жилья в Тюменской области (Таблица 3.4).

Структура планируемого ввода жилья застройщиками Тюменской области

Объявленный в проектной декларации срок ввода в эксплуатацию	Строящихся домов		Жилых единиц		Совокупная S жилых единиц	
	Ед.	%	Ед.	%	м ²	%
1	2	3	4	5	6	7
2017	216	68,1%	14 901	48,7%	752 700	49,6%
2018	73	23,0%	11 428	37,3%	558 745	36,8%
2019	19	6,0%	3 338	10,9%	155 169	10,2%
2020	6	1,9%	567	1,9%	31 667	2,1%
2021	2	0,6%	262	0,9%	13 620	0,9%
2022	1	0,3%	131	0,4%	6 810	0,4%
Общий итог	317	100%	30 627	100%	1 518 711	100%

Источник: [3, с.8]

Рейтинг застройщиков по объёмам текущего жилищного строительства в Тюменской области за 2017 года представлен в Приложении 4.

Топ региональных застройщиков по объёму текущего строительства на 01.01.2018 г. представлен в приложении 3.

Среди лидеров отрасли в 2017 году такие компании, как ОАО «Тюменская домостроительная компания» (136 192 кв. м), ЗАО «Завод ЖБИ-3» (42 122 кв. м), АО «Сибстройсервис» (68 200 кв. м), ООО «Городок» (50 132 кв. м), ООО «Новин квартал» (34 025 кв. м), ООО «Брусника. Тюмень» (46 945 кв. м) ООО «СБ.» (21 831 кв. м), ООО «Акварель» (19 434 кв. м), ООО «ЭНКО-ГРУПП» (17 582 кв. м) и ООО «МонтажТИС» (17 550 кв. м) [34, с. 71].

Решение экономических, социальных и технических задач развития нашей страны во многом определяет строительный комплекс, так как он относится к числу ключевых сфер экономики России и ее регионов [34, с. 71].

Средняя площадь жилой единицы, строящейся в Тюменской области, составляет 49,6 м². По Российской Федерации этот показатель составляет 50,0 м² [23, с.16-17].

Самая маленькая средняя площадь строящихся жилых единиц у застройщика АО «СК Сибстройсервис» – 30,5 м². Самая большая – у застройщика «Броско» – 167,2 м².

После проведения анализа основных показателей, оказывающих влияние на стабильное развитие строительных предприятий в Тюменской области в течение исследуемого периода, можно охарактеризовать текущее состояние отрасли как нестабильное, при этом имеется тенденция к снижению количества компаний, приносящих прибыль. В доказательство приведем таблицу 3.5, в которой отражены финансовые результаты деятельности компаний в строительной сфере за период 2010-2016 гг.

Таблица 3.5

Финансовые результаты деятельности строительных предприятий в Тюменской области за 2010-2016 гг.

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6	7	8
Сальдированный финансовый результат, млн.руб.	8082	9545	16745	490577	12003	-4065	1698
Сумма убытка организаций, млн. руб.	8788	8194	6122	15751	8189	18406	15827
Доля убыточных предприятий, в общем числе, %	28,9	29,2	29,8	30,1	30,5	31,5	31,4

Источник: [71]

Согласно таблице 3.5, наблюдается отрицательный финансовый результат деятельности строительных предприятий в 2015 году – минус 4 065 млн. руб. С 2010- 2016 год увеличивается доля убыточных предприятий, что, безусловно, является негативной тенденцией.

В стратегическом периоде основной источник устойчивого развития для строительной компании может быть найден в инвестиционной политике, а именно в увеличении объема инвестиций в основной капитал. В это же время

следует масштабно увеличивать инновационные инвестиции, поскольку именно они позволят избежать устаревания технологий и консервирования и стагнации сложившейся структуре в экономике.

Далее нами рассмотрены основные федеральные и региональные программы развития предпринимательства в регионе в области строительства.

1) Государственная программа «Развитие жилищного строительства» до 2020 года, реализуемая в Тюменской области в течение 2015 – 2020 годов. Основными целями программы являются:

- формирование условий, способствующих стабильному развитию жилищного строительства и обеспечивающих основные группы населения доступным жильем с комфортными условиями для жизни;
- формирование условий для поддержания развития малоэтажного жилищного строительства, а также поддержка семей, имеющих более трех детей для улучшения жилищных условий;
- поддержание необходимых условий для формирования рынка арендного жилья.

Таблица 3.6

Объемы финансирования в рамках государственной программы
Тюменской области «Развитие жилищного строительства» до 2020 года,
тыс. руб.

Год	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1	2	3	4	5	6	7
Всего по программе	6 390 117,5	5 134 129,7	3 595 545,4	3 943 442,8	5 309 329,8	5 287 838,7
в том числе областной бюджет	6 390 117,5	5 134 129,7	3 595 545,4	3 943 442,8	5 309 329,8	5 287 838,7

Источник: [61]

Ожидается, что реализация программы приведет к следующим конечным результатам к 2020 году:

- будет введено в действие в течение года жилых домов общей площадью 1 540 тыс. кв. м;
- процент ввода жилья, которое соответствует всем стандартам экономкласса, в общей совокупности вводимого жилья должно составлять не менее чем 67%;
- не менее чем 37 процентов от общего объема ввода жилья будет приходиться на малоэтажное жилье [12].

2) Государственная программа Тюменской области «Развитие имущественного комплекса» до 2020 года

Ключевой целью программы является формирование эффективной структуры собственности и системы управления имуществом и земельными ресурсами, позволяющих обеспечить исполнение государственных функций.

Таблица 3.7

Объемы и источники финансирования в рамках государственной программа Тюменской области «Развитие имущественного комплекса» до 2020 года, тыс. руб.

Сумма	В том числе за счет областного бюджета:				
1	2	3	4	5	6
Всего	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год
6668 535,5	2 594 416,9	2 320 869,5	764 116,9	575 706,0	413 426,2

Источник: [61]

После реализации программы будет достигнуто следующее:

– осуществление плана на 100% по уровню получения совокупных доходов, связанных с управлением и распоряжением имуществом и земельными ресурсами Тюменского региона (не включая доходы от приватизации).

3) Государственная программа в Тюменском регионе, связанная с формированием и развитием инфраструктуры транспорта: «Развитие транспортной инфраструктуры» до 2022 года. Сроки : 2015-2022 гг.

Объем финансирования: 101 940 677,627 тыс. рублей

Источник финансирования: Областной и Федеральный бюджеты [61].

Перспективы развития строительной отрасли в Тюменской области следующие: прогнозируется рост строительной отрасли на 10%. В целом Тюменские строители перевыполнили плановый показатель, который составлял на 2017 год, в соответствии с госпрограммой в области, которая называется «Развитие жилищного строительства до 2020 года». Один из вызовов отрасли – сокращение объемов софинансирования центром федеральных программ.

Непростая экономическая ситуация оказала влияние на строительную отрасль, однако, как отметил глава региона, объемы ввода жилья в области остаются выше среднероссийских показателей. Кроме того, несмотря на то, что наблюдаемое некоторое снижение на рынке, в сравнении с другими областями страны, Тюменская область остается в лидерах [16].

Безусловными плюсами, характеризующими основные тенденции развития строительной отрасли в регионе, можно считать:

- опережающий темп роста объёмов строительных работ в Тюменской области по сравнению с показателями в расчете на душу населения в среднем по России за последние несколько лет;
- рост совокупного объёма инвестиций в основной капитал в строительной отрасли региона. Это говорит о развитии и улучшении материально-технической базы.

При обосновании решений, касающихся стратегии долгосрочного развития строительного комплекса Тюменского региона, следует руководствоваться такими общими принципами, как:

- уменьшение ресурсоемкости строительной деятельности;
- соблюдение пропорций в развитии строительного комплекса относительно темпов развития других сфер в экономике Тюменской области;
- поддержание и увеличение уровня надежности и доверия к деятельности строительных компаний;

- соблюдение надежности технических конструкций зданий и сооружений, находящихся в эксплуатации;
- введение инноваций в области строительных материалов и конструкторских работ, а также использование современных технологий строительства;
- повышение интенсивности использования компьютерных технологий и программ в отрасли строительства [34].

Тюменская область характеризуется интенсивным жилищным строительством с тенденцией увеличения ввода жилья в течение последних лет. Дополнительный вспомогательный толчок в развитии жилищного строительства в регионе связан, в частности, с претворением приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».

Тюменская область ежегодно вводит более одного миллиона квадратных метров жилья.

Для социально-ориентированных жилищных программ в приоритетном порядке строится жилье экономического класса.

Многодетным семьям, имеющим троих и более детей, в соответствии с законом Тюменской области бесплатно предоставляются земельные участки, обеспечение инженерной инфраструктурой.

Одним из приоритетных направлений жилищной политики области является ликвидация аварийного и ветхого жилищного фонда и обеспечение безопасных условий проживания граждан. Доля аварийного жилищного фонда в Тюменской области превышает среднероссийский показатель: по итогам 2011 года доля ветхого и аварийного жилья в структуре жилфонда по России составила 3,0%, по Тюменской области – 3,6 % [34].

Мероприятия по данному направлению реализуются за счет бюджетных средств, а также путем привлечения средств внебюджетных источников.

Во исполнение поставленной Президентом Российской Федерации задачи по ликвидации аварийного жилищного фонда в срок до 30.09.2017 планируется

ликвидировать весь аварийный жилищный фонд Тюменской области, признанный таковым до 01.01.2012.

Контрольным параметром достижения данной задачи на 2013-2015 годы является показатель доли жилья, непригодного для проживания, в общем жилищном фонде Тюменской области по годам: 2013 год – 3,74%; 2014 – 3,52%; 2015 – 3,3% [34].

Индикативные показатели достижения задачи на 2016-2020 годы составляют: 2016 – 3,1%; 2017 – 2,9%; 2018 – 2,7%; 2019 – 2,5%; 2020 – 2,3%.».

Поставлена задача формирования рынка доступного арендного жилья и развитию некоммерческого жилищного фонда для граждан, имеющих невысокий уровень дохода [34].

Будущее развитие массового жилищного строительства будет требовать улучшения промышленной основы строительной индустрии в целом и промышленности строительных материалов, в частности. Это может осуществляться путем стимулирования использования новых современных технологий, поддержания свободной конкуренции между частными коммерческими и некоммерческими застройщиками жилья.

Малоэтажная застройка из деревянных конструкций заводского, изготовленная с применением современных технологий, будет активно развиваться [34].

Таким образом, учитывая вышеизложенный материал, обосновано, что рынок недвижимости Тюменской области является одним из привлекательных рынков для вложения капитала, динамично развивающихся, высокопроизводительных, перспективных, с высоким потенциалом развития. Именно повышение конкурентоспособности предприятий данного отраслевого сегмента способствует повышению конкурентоспособности всего тюменского региона. В этой связи рынок недвижимости Тюменской области выбран нами для дальнейшего исследования. Более того, деятельность таких компаний-лидеров, как ОАО «ТДСК», АО «СК Сибстройсервис», ООО «Брусника», ООО «Меридиан Констракшн», рассмотрена нами в пункте 3.2.

3.2 Анализ конкурентоспособности и эффективного использования ресурсного потенциала предприятий строительной отрасли Тюменской области

Разработанный в ходе написания магистерской диссертации методический подход (см. п. 2.2 главы 2) был применен для решения практической задачи, которая заключалась в анализе динамики уровня конкурентоспособности предприятий строительной отрасли Тюменской области с учетом ресурсного потенциала.

Наращивание конкурентных преимуществ предприятиями данного отраслевого рынка способствует росту конкурентоспособности на региональном уровне.

Был проведен выбор предприятий с использованием аналитических методов оценки, после чего отдано предпочтение следующим предприятиям: ООО «Меридиан Констракшн», «Брусника», ОАО «ТДСК», АО СК «Сибстройсервис».

Выбор компаний обоснован такими показателями как доля компаний и объем текущего строительства в регионе на 01.01.2018, а также объем выручки (Таблица 3.8).

Таблица 3.8

Основные показатели деятельности рассматриваемых предприятий

№	Компания	Строится на 01.01.18, м²	Застрой- щиков	Доля в регионе	Место в РФ	Выручка, 2016 тыс. руб.
1	2	3	4	6	7	8
1	Меридиан Констракшн	169 315	2	9,70	106	44639
2	Брусника	123 486	3	7,07	26	1495140
3	ОАО ТДСК	123 205	1	7,06	171	6981370
4	СК Сибстройсервис	111 931	1	6,41	192	484455

Источник: [составлено автором на основании данных 28,23,75]

В 2016 году выручка компаний ОАО «ТДСК» составила 6 981 370 тысяч рублей, среди рассматриваемых предприятий это наибольший показатель, Наименьший показатель выручки – у ООО «Меридиан Констракшн».

По объему текущего строительства компания занимает первое место с показателем в 169 315 м², и на нее приходится наибольшая доля в регионе (9,7 %). 2 место – ООО «Брусника» с максимальной долей в 7,07%. Третье место по объему текущего строительства занимает ОАО ТДСК: 123 205 м² по состоянию на 01.01.2018 г.

В качестве эталонных и базовых значений при расчете использовались среднеотраслевые показатели, данные с сайта государственной статистики.

Учитывая выводы второй главы настоящей работы, разработка методики оценки и повышения уровня конкурентоспособности предприятия предопределяется необходимостью доведения идеи эффективности ресурсного потенциала до методического обеспечения и прикладного использования. Вследствие этого был использован авторский алгоритм оценки уровня конкурентоспособности предприятия с учетом ресурсного потенциала (см. рисунок 2.2.1 главы 2), состоящий из четырех ключевых этапов. На каждом из них предусматривается осуществление определенных работ и получение соответствующих результатов:

Первый этап: сбор финансово-экономической информации о состоянии предприятий ООО «Меридиан Констракшн», «Брусника», ОАО «ТДСК», АО СК «Сибстройсервис». Для проведения расчетов были использованы данные бухгалтерской и финансовой отчетности указанных предприятий, представленные в приложениях 5-8.

Второй этап: расчет фактического уровня ресурсного потенциала обозначенных выше предприятий за период 2014-2016 гг., в процессе которого нами проведена оценка:

- а) производственного потенциала;
- б) финансового потенциала;
- с) материальной составляющей;
- д) трудового потенциала;
- е) комплексного показателя ресурсного потенциала.

Проведение аналитической работы над оценкой фактического уровня ресурсного потенциала указанных выше предприятий представлен в приложениях 8–19.

В данном случае следует сгруппировать основные показателей, характеризующие фактическое состояние анализируемой группы: указанные ниже значения и параметры можно с легкостью найти в статистике, а также они не содержат субъективных оценок или незначительно подвержены экспертной интерпретации:

1. Группа показателей, которая характеризует основные производственные фонды компании. Сюда относятся фондоемкость выпускаемых товаров и услуг; фондоотдача основных производственных фондов; фондорентабельность; коэффициенты годности замены, износа, прироста, выбытия, обновления, основных производственных фондов и технологического оборудования [56, с.56].

2. Группа показателей, связанных с характеристикой материальных ресурсов компании: материалоемкость продукции; коэффициент извлечения продукта из исходного сырья; объем технологических потерь, материалотдача; удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции; коэффициент использования материальных ресурсов; коэффициент выхода продукции (процентное соотношение производимого объема товаров и услуг к объему необходимого сырья и материалов); расходный коэффициент использования сырья, воды, топлива, электрической энергии и т.д

3. Показатели, дающие оценку трудовых ресурсов компании, к которым относятся: коэффициент текучести кадров; коэффициент оборота по приему и выбытию сотрудников основного и вспомогательного производства, руководящего персонала; фонд рабочего времени; наличие/отсутствие резервов для увеличения выпуска товаров и услуг с помощью создания дополнительных рабочих мест, коэффициент постоянства состава персонала компании; среднегодовая выработка продукции одним рабочим; средний возраст сотрудников; уровень образования работников компании и др.

4. Группа показателей, отражающих то, насколько эффективно используются финансовые ресурсы компании. В частности, к ним относятся удельный вес средств свободных от обязательств; коэффициент срочной ликвидности; годовой объем прибыли; коэффициент текущей ликвидности; коэффициент накопленного капитала; рентабельность активов и собственного капитала; коэффициент абсолютной ликвидности и использования активов; показатель соотношения заемных и собственных средств; коэффициенты финансовой устойчивости и другие.

Рассмотренный алгоритм позволяет количественно и качественно оценить показатели эффективности использования ресурсов фирмы. При этом учитывается, что происходит износ основных производственных фондов, в дальнейшем требуется обновление оборудования и его замена, а также начисление амортизации на используемое оборудование. В основании выбора материалов и трудовых ресурсов при производстве товаров и услуг определяющими становятся процессы, описанные выше [79, с.116].

На последнем этапе проводится анализ финансовых ресурсов, так как их объем оказывает влияние на возможный размер инвестиций и развитие – технологической и производственной базы оборудования, улучшение организационной структуры и повышение мотивации сотрудников, реализацию кампаний по ресурсосбережению и др.

Рассмотренный выше подход представлен для ОАО «ТДСК» за период 2014-2016 года в приложениях 9-11.

Комплексный показатель оценки ресурсного потенциала строительной компании «Брусника» - в приложениях 12-14. Для компании АО «Сибстройсервис» расчет показателя ресурсного потенциала отображен в приложениях 15-17, а ООО «Меридиан констракшн» в приложениях 18-20.

Комплексные показатели ресурсного потенциала для исследуемых предприятий отображены в таблице 3.9. В 2014 году все анализируемые компании отличались высоким уровнем ресурсного потенциала благодаря, в

первую очередь, достаточности капитала и накопительным депозитам физических лиц.

Таблица 3.9

Комплексный показатель ресурсного потенциала за 2014-2016 гг.

Год	ОАО «ТДСК»	«Брусника»	АО «ССС»	«Меридиан»
	РП	РП	РП	РП
1	2	3	4	5
2014	1,1	0,88	0,76	0,84
2015	1,01	0,86	0,75	0,76
2016	0,79	0,77	0,73	0,75

Источник: [рассчитано автором]

Тем не менее в 2016 году значение показателя резко снизилось для всех предприятий, наибольшее падение демонстрировала ОАО «ТДСК» – в 0,31 пункта: с 1,1 п. в 2014 до 0,79 п. Данную закономерность можно объяснить кризисом перепроизводства и диспозицией на региональном рынке жилья и России в целом, а именно зашкаливающим количеством предложения новостроек, вторичного жилья, загородной недвижимости — с одной стороны и сокращенным спросом по сравнению с периодом прошлых лет — с другой. Более того, в 2015 г. это усугублялось инфляционными рисками и валютными колебаниями (рис. 3.2).

За 2016 год все компании характеризовались еще большим снижением значения комплексного показателя ресурсного потенциала, что можно объяснить продолжением негативного скачка в 2015 году и посткризисными явлениями, когда рынок недвижимости еще не успел восстановиться.

В 2014 году комплексный показатель ресурсного потенциала составил 1,1 у ОАО «ТДСК», наименьшее значение – у АО «Сибстройсервис».

В 2016 году максимальное значение данного показателя наблюдалось также у ОАО «ТДСК» - 0,79.

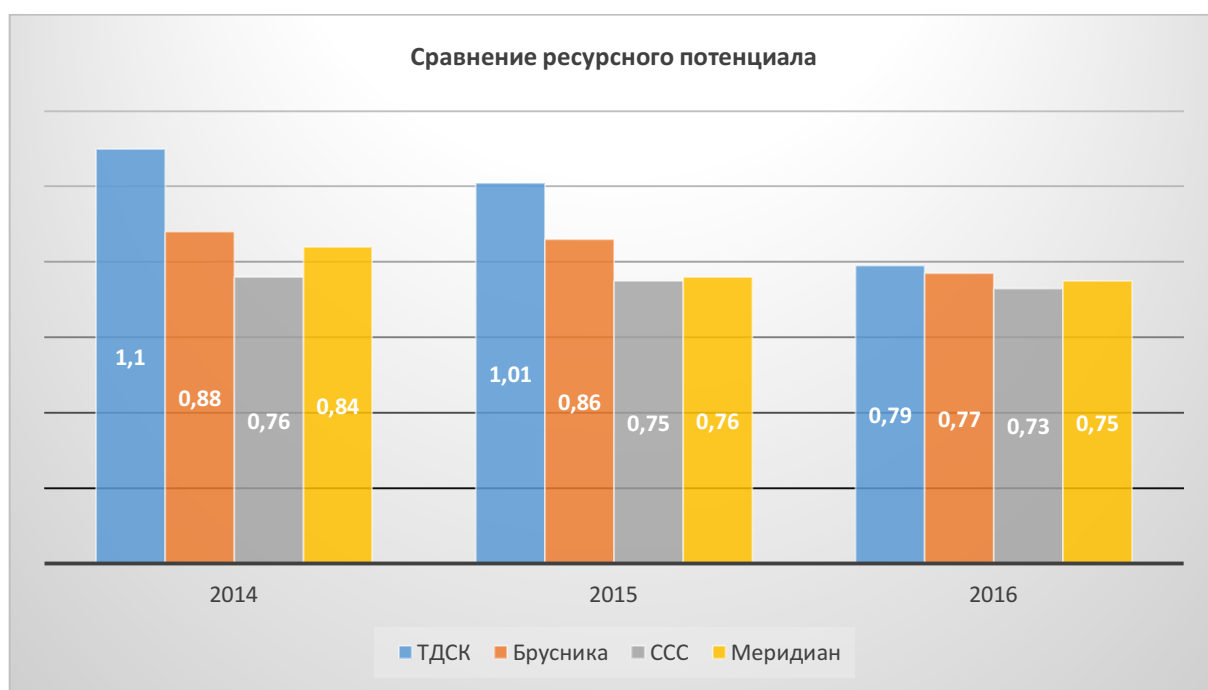


Рисунок 3.2 – Значение комплексного показателя ресурсного потенциала компаний за 2014-2016 гг.

Источник: [рассчитано автором]

Для обоснованности рекомендаций исследуемым предприятиям, факторных составляющих и причин изменения комплексного показателя ресурсного потенциала проведен анализ динамики ресурсного потенциала в разрезе его компонент (Таблица 3.10).

Таблица 3.10

Динамика комплексного показателя ресурсного потенциала в разрезе его компонент за 2014-2016 гг.

Компания	ОАО "ТДСК"			ООО "Брусника"		
Год	2014	2015	2016	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6	7
Производственный потенциал	1,06	1,09	0,66	0,4	0,97	0,74
Трудовой потенциал	0,88	1,01	1,03	1,2	0,97	0,78
Финансовый потенциал	1,25	0,83	0,6	1,4	1,01	0,69
Оценка материальной составляющей	1,27	1,14	0,97	0,92	0,57	0,87
Комплексный показатель ресурсного потенциала	1,1	1,01	0,79	0,88	0,86	0,76
Компания	АО "Сибстройсервис"			ООО "Меридиан"		
Год	2014	2015	2016	2014	2015	2016

Продолжение таблицы 3.10

1	2	3	4	5	6	7
Производственный потенциал	0,33	0,86	0,76	0,95	0,84	0,85
Трудовой потенциал	1,35	0,95	0,95	0,79	0,78	0,78
Финансовый потенциал	1,09	0,54	0,54	0,89	0,58	0,53
Оценка материальной составляющей	0,67	0,73	0,73	0,76	0,87	0,88
Комплексный показатель ресурсного потенциала	0,76	0,75	0,73	0,84	0,76	0,75

Источник: [рассчитано автором]

В таблице 3.11 представлено изменение комплексного показателя ресурсного потенциала к 2016 году в сравнении с 2014 годом.

Таблица 3.11

Прирост (снижение) комплексного показателя ресурсного потенциала в разрезе его компонент к 2016 году

Компания/ 2014/2016 гг.	ОАО "ТДСК"	ООО "Брусника"	ООО "Сибстрой-сервис"	ООО "Меридиан"
1	2	3	4	5
Производственный потенциал	-0,4	0,34	0,43	-0,1
Трудовой потенциал	0,15	-0,42	-0,4	-0,01
Финансовый потенциал	-0,65	-0,71	-0,55	-0,36
Оценка материальной составляющей	-0,3	-0,05	0,06	0,12
Комплексный показатель ресурсного потенциала	-0,31	-0,12	-0,03	-0,09

Источник: [рассчитано автором]

Согласно таблице 3.11 за исследуемый период 2014-2016 гг. в ОАО «ТДСК» комплексный показатель ресурсного потенциала снизился на 0,31 процентных пункта, при этом уменьшение связано, в частности, со снижением финансового потенциала (минус 0,65 п. п.). У других предприятий также наблюдается уменьшение финансового потенциала. В него включены: темп роста объема выручки предприятия, темп роста совокупного показателя чистой прибыли, величины активов компании, средней величины кредиторской и дебиторской задолженности. Поэтому следует уделить особое внимание

изменению данной группы показателей и выявить причины их снижения. Равным образом потери ресурсного потенциала происходят у ОАО «ТДСК» по таким статьям, как финансовый потенциал – минус 0,65 п. п., производственный потенциал – минус 0,4 п. п. и материальная составляющая – минус 0,3 п. п. При этом резервы имеются в управлении и использовании трудового потенциала, он показывает рост на 0,15 процентных пункта. Компания ООО «Брусника» наибольшие потери ресурсного потенциала несет в области финансов - минус 0,75 п. п., и в трудовом потенциале- минус 0,42 п. п. При этом резервы для управления ресурсным потенциалом имеются в области производственного потенциала, он показал рост на 0,34 процентных пункта. Для АО «Сибстройсервис» характерны потери в области финансового потенциала – минус 0,55 п. п. и трудового потенциала – минус 0,4 п. п. Резервы могут быть найдены в производственном потенциале. Показатель увеличился на 0,43 п.п. Компания «Меридиан констракшн» за 2014-2016 года имела наибольшие потери ресурсного потенциала в финансовом блоке – минус 36 процентных пункта, а резервы повышения показателя могут быть изысканы в управлении материальной составляющей.

На третьем этапе нами осуществлен расчет уровня перспективной конкурентоспособности предприятия согласно выбранной системе показателей использования ресурсного потенциала (см. п. 2.2 главы 2). В таблице 3.12 представлены рассчитанные значения перспективной конкурентоспособности предприятий (далее – ПК).

В 2016 году наибольшее снижение перспективной конкурентоспособности наблюдалось у ОАО «ТДСК» – минус 42,5% (с 0,9 до 0,5 п. п.), что, безусловно, можно интерпретировать как негативную тенденцию. АО «Сибстройсервис» и ООО «Меридиан Констракшн» аналогично демонстрируют снижение данного показателя: в 2016 году ПК компаний составил 0,61 и 0,82 соответственно.

Исключение составила ООО «Брусника» которая смогла несколько увеличить показатель перспективной конкурентоспособности к 2016 году на 0,03 п. п. Показатель составил 0,84, что является достаточно высоким значением.

Таблица 3.12

Уровень перспективной конкурентоспособности предприятий
за 2014-2016 гг.

Год	ОАО «ТДСК»	«Брусника»	АО «ССС»	ООО «Меридиан»
1	2	3	4	5
2014	0,9	0,81	0,7	0,83
2015	0,7	0,8	0,56	0,81
2016	0,5	0,84	0,61	0,82
Темп прироста 2016/2014, п. п.	-42,5	3,7	-12,9	-1,2

Источник: [рассчитано автором]

Четвертый этап: расчет интегрального показателя уровня конкурентоспособности предприятия согласно выбранной системе показателей, описанных во второй главе настоящей работы.

Согласно методике, на 4-м этапе в рамках анализа интегрального показателя нами проанализировано состояние текущей (далее – ТК) и перспективной конкурентоспособности (ПК) (Таблица 3.13).

Таблица 3.13

Уровень перспективной и текущей конкурентоспособности предприятий
за 2014-2016 гг.

Год	ОАО «ТДСК»			ООО «Брусника»			АО «ССС»			ООО «Меридиан»		
	ПК	ТК	КСП	ПК	ТК	КСП	ПК	ТК	КСП	ПК	ТК	КСП
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
2014	0,9	1,73	1,25	0,81	1,18	0,98	0,7	0,81	0,75	0,83	1,08	0,9
2015	0,6	1,5	0,95	0,8	1,01	0,90	0,56	0,71	0,63	0,81	0,93	0,87
2016	0,5	1,6	0,89	0,84	0,77	0,81	0,61	0,73	0,67	0,82	0,94	0,88
Темп прироста 2016/ 2014, п. п.	-44,4	-7,51	-28,2	3,7	-34,7	-17,1	-12,9	-9,9	-11,4	-1,2	-13,0	-7,3

Источник: [рассчитано автором]

В 2014 году все предприятия характеризовались достаточно высокими значениями текущей и перспективной конкурентоспособности. Наивысший показатель ТК наблюдался у ОАО «ТДСК» - 1,73, второе место – у ООО «Брусника» - 1,18, третье – у ООО «Меридиан Констракшн» - 1,08 и АО «Сибстройсервис» - 0,81. В 2016 году ситуация изменилась и все компании демонстрировали снижение показателя ТК. В большей степени снижение значения текущей конкурентоспособности у ООО «Брусника» - на 0,41 процентных пункта, составив 0,77. По результатам расчетов максимальный уровень ТК среди представленных компаний в 2016 году у ОАО «ТДСК», минимальный – у АО «Сибстройсервис» (0,73).

Расчетные значения интегрального показателя конкурентоспособности предприятий (КСП) и показателя управления ресурсным потенциалом (РП) представлены в таблице 3.14.

Таблица 3.14

Сопоставление значений интегрального показателя конкурентоспособности и показателя ресурсного потенциала предприятий

Год	ОАО «ТДСК»		«Брусника»		ООО «ССС»		«Меридиан»	
	РП	КСП	РП	КСП	РП	КСП	РП	КСП
1	2	3	4	5	6	7	8	9
2014	1,10	1,25	0,88	0,98	0,76	0,75	0,81	0,9
2015	1,01	0,95	0,83	0,90	0,75	0,63	0,76	0,87
2016	0,79	0,89	0,77	0,81	0,73	0,67	0,75	0,88

Источник: [рассчитано автором]

Согласно таблице 3.14, значения показателей конкурентоспособности предприятия и использования ресурсного потенциала уменьшились в 2015 году в сравнении с 2014 годом, что объясняется наблюдающейся рецессией в экономике и ситуацией нестабильности на рынке недвижимости. В 2016 году наивысшее значение показателя конкурентоспособности отмечено у ОАО «ТДСК» (0,89) и АО «Сибстройсервис» (0,81), показатель использования ресурсного потенциала – 0,79 и 0,77 соответственно. Второе место по уровню

конкурентоспособности принадлежит ООО «Меридиан Констракшн» - 0,88, компания характеризуется показателем использования ресурсного потенциала равным 0,75.

В целом, согласно таблице 3.14, как показатель конкурентоспособности предприятия, так и показатель использования ресурсного потенциала уменьшились в 2016 году в сравнении с 2014 годом, что может быть объяснено кризисными явлениями в экономике.

Как демонстрируется на рисунке 3.3: в 2016 году наивысшее значение показателя конкурентоспособности наблюдалось у ОАО «ТДСК» (0,89), при этом показатель использования ресурсного потенциала достаточно высокий – 0,79. Второе место по уровню конкурентоспособности в 2016 году принадлежит ООО «Меридиан Констракшн» - 0,88, компания также характеризуется высоким значением использования ресурсного потенциала – 0,75.

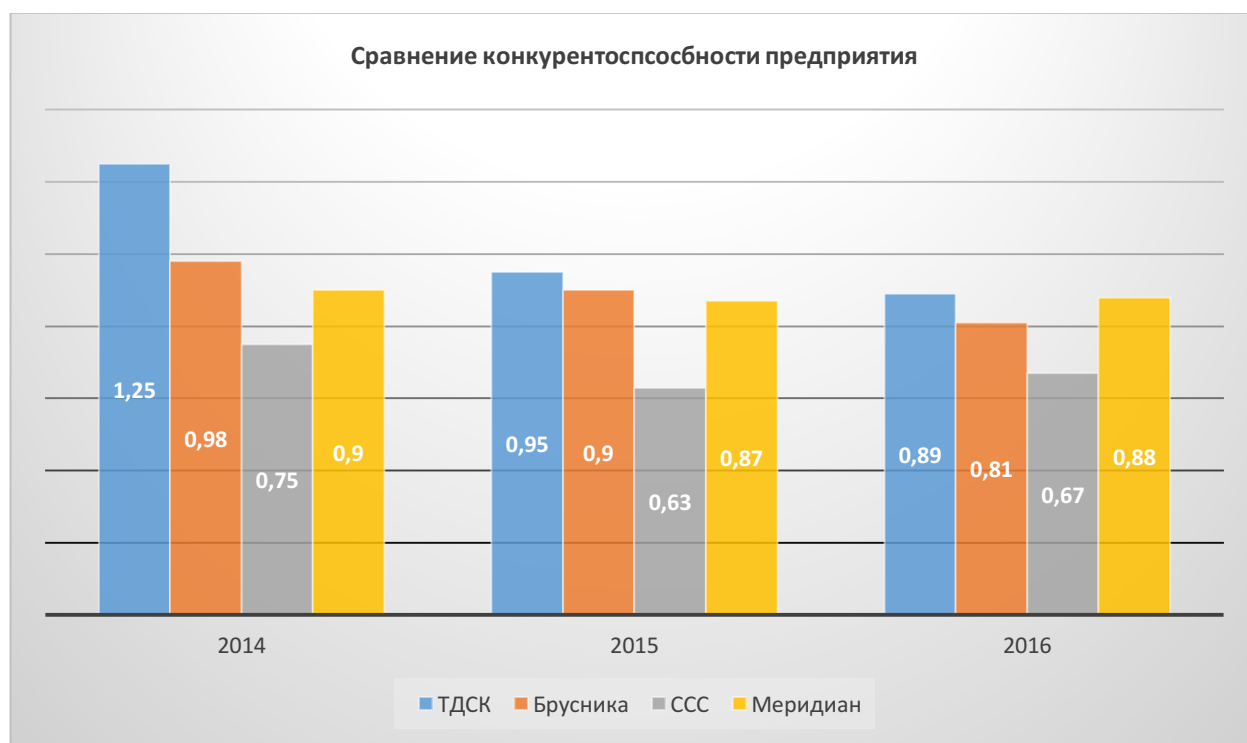


Рисунок 3.3 – Сравнение конкурентоспособности предприятий с 2014-2016 гг.

Источник: [рассчитано автором]

Интегральный показатель уровня конкурентоспособности ООО «Меридиан констракшн» в 2016 году снизился на 0,02 пункта в сравнении с 2014 годом и его значение стало равняться 0,88 п. п. Строительная компания «Брусника» имеет минимальный уровень конкурентоспособности среди представленных организаций, он составляет 0,67 п. п. в 2016 году.

Данные по показателям ресурсного потенциала и интегральной конкурентоспособности по каждому из анализируемых предприятий представлены ниже (Рисунки 3.4-3.7).

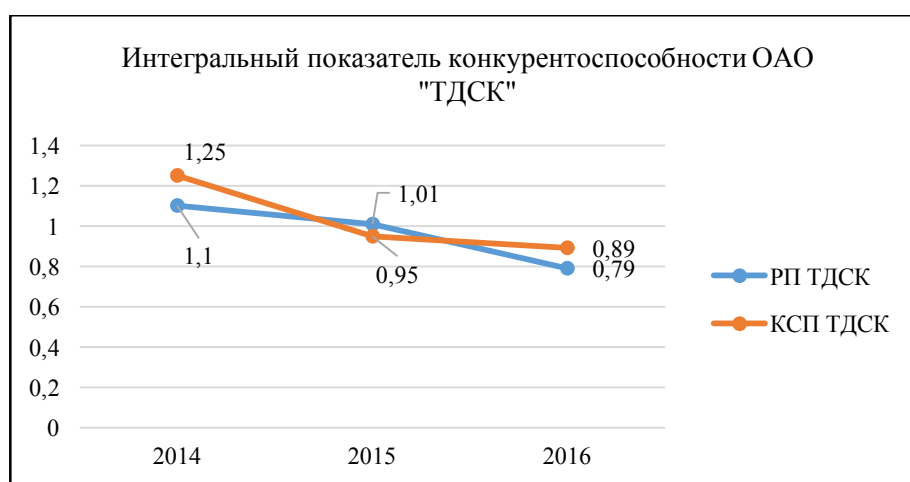


Рисунок 3.4 – Интегральный показатель конкурентоспособности ОАО «ТДСК»

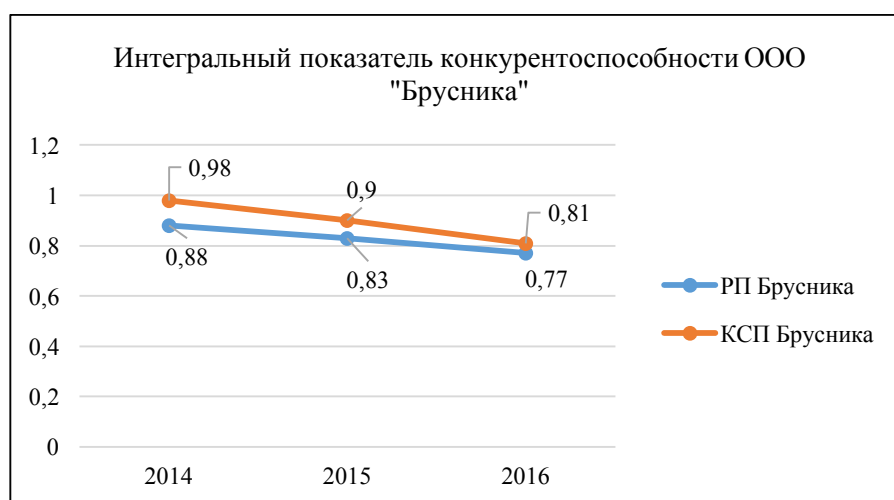


Рисунок 3.5 – Интегральный показатель конкурентоспособности ООО «Брусника. Строительство ТЮМЕНЬ»

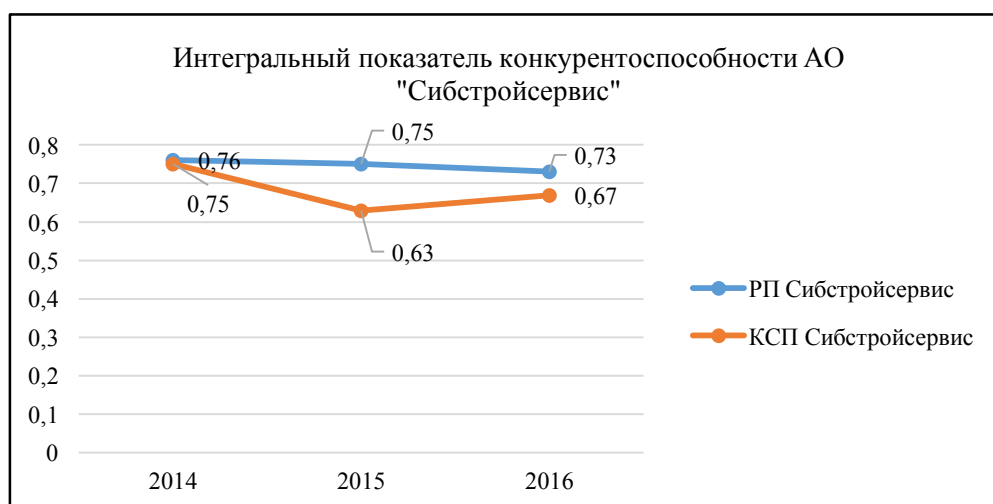


Рисунок 3.6 – Интегральный показатель КСП АО «Сибстройсервис»

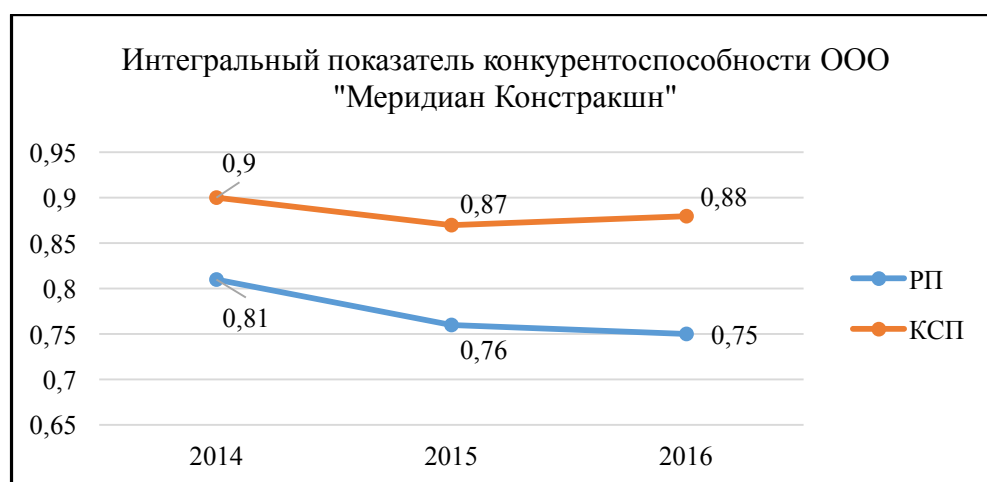


Рисунок 3.7 – Интегральный показатель конкурентоспособности ООО
«Меридиан констракшн»

Полученные результаты свидетельствуют о наличии взаимосвязи между значениями интегрального показателя конкурентоспособности предприятий за период 2014-2016 года и показателя управления ресурсным потенциалом. Можно предположить, что повышение конкурентоспособности на уровне компаний связано, в том числе, с эффективным управлением ресурсным потенциалом. Направление изменения показателей совпадает по всем рассматриваемым предприятиям. Это, в частности, может означать, что именно ресурсный потенциал является одним из главных в изменении КСП предприятий.

Уместно отметить, что полученные на основании исследования результаты и выводы нельзя назвать совершенно безупречными, так как отбор показателей, хотя и соответствует сформированным ранее убеждениям (см. Глава 2), тем не менее, содержит определенную долю субъективности.

КСП предприятий может признаваться эффективной тогда, когда значение показателя в динамике имеет стабильную тенденцию к увеличению. Ввиду чего, нас, в первую очередь, интересовал уровень изменения конкурентоспособности предприятий в динамике, с течением времени.

С учетом систематизированной базы статистических данных и подбора наиболее подходящего вида уравнения связи из заданного массива функций в программе Excel была определена динамика уровня КСП предприятий ООО «Меридиан Констракшн», «Брусника», ОАО «ТДСК», АО СК «Сибстройсервис» в перспективе.

Таблица 3.15

Год	ОАО «ТДСК»	«Брусника»	ООО «ССС»	«Меридиан»
	КСП	КСП	КСП	КСП
1	2	3	4	5
2014	1,25	0,98	0,75	0,9
2015	0,95	0,9	0,63	0,87
2016	0,89	0,81	0,67	0,88
2017* прогноз	0,85	0,81	0,65	0,84

Источник: [рассчитано автором]

С учетом того, что значения показателя конкурентоспособности в динамике с 2016 г. демонстрируют тенденцию к снижению, можно предположить, что КСП анализируемых компаний в перспективе аналогично будет иметь направление к снижению, поэтому следует предпринимать меры по ее повышению.

Так, согласно таблице 3.15 прогнозные значения КСП для ОАО «ТДСК» составят – 0,85, для ООО «Брусника» - 0,81, для АО «Сибстройсервис» - 0,65, для ООО «Меридиан Констракшн» - 0,84.

Таким образом, автором на примере компаний рынка недвижимости Тюменского региона, а именно: ООО «Брусника», ООО «Меридиан Констракшн», ОАО «ТДСК», АО СК «Сибстройсервис», доказано, что конкурентоспособность компаний формируют, в том числе, детерминанты связанные с управлением ресурсным потенциалом.

3.3 Практические рекомендации по повышению конкурентоспособности ОАО «ТДСК» на основе эффективного использования его ресурсного потенциала

Цель данного пункта – разработка практических рекомендаций по повышению конкурентоспособности ОАО «ТДСК» за счёт эффективности использования его ресурсного потенциала, что является логическим продолжением заключительного этапа авторского алгоритма, рассмотренного подробно в п. 2.2 главы 2. Разработанный алгоритм позволяет:

- определить положительные и негативные тенденции в основной деятельности фирмы;
- найти потенциальные возможности увеличения уровня конкурентоспособности компании;
- подобрать адекватные и эффективные управленческие решения относительно использования ресурсов фирмы.

Первые два шага заключительного этапа были реализованы в предыдущем пункте. Согласно таблице 3.15 (см. п 2 настоящей главы) наибольшее снижение интегрального показателя конкурентоспособности произошло у ОАО «ТДСК», (-0,31 п. п.), данный факт может иметь связь с тем, что изначально компания характеризовалась более высоким уровнем конкурентоспособности, а также иными внутренними причинами, которые будут рассмотрены далее. В связи с этим нами осуществлен анализ факторов изменения конкурентоспособности и даны рекомендации для данного строительного предприятия.

Таблица 3.15

Год	ОАО «ТДСК»	
	РП	КСП
2014	1,10	1,25
2015	1,01	0,95
2016	0,79	0,89

Источник: [рассчитано автором]

Потери ресурсного потенциала (таблица 3.15) у ОАО «ТДСК» наблюдаются по таким статьям, как материальная составляющая – минус 0,3 процентных пункта, финансовый и производственный потенциал – минус 0,65 и 0,4 процентных пункта, соответственно. При этом резервы имеются в управлении и эффективном использовании трудового потенциала, который показывает рост на 0,15 п. п. при снижении конкурентоспособности предприятия в целом за исследуемый период с 1,25 до 0,89.

Согласно предложенной методике (см. п 2.2 главы 2) интегральный показатель конкурентоспособности рассчитывается как комплексное значение и включает в себя другие показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Ниже приводится общий анализ интегрального показателя КСП для ОАО «ТДСК» (таблица 3.16). Развернутые данные исследования представлены в приложении 23.

Таблица 3.16

Анализ интегрального показателя конкурентоспособности ОАО «ТДСК»
за 2014 – 2016 гг.

Показатель/год	2014	2015	2016	Темп прироста 2016/2014, %
1	2	3	4	5
Интегральный показатель конкурентоспособности предприятия	1,25	0,95	0,89	-28,8
Показатель текущей конкурентоспособности	1,73	1,5	1,6	-7,5
Показатель эффективности деятельности	1,56	1,12	1,12	-28,2
Показатель операционной эффективности=ОЭ/Оэбаз.	1,1	1,1	1,1	0,0

Продолжение таблицы 3.16

1	2	3	4	5
Показатель эффективности структуры активов предприятия= $A/A_{\text{баз}}$	1,8	1,6	1,61	-10,6
Показатель эффективности инвестиционной деятельности = $K_{\text{и}} = I/I_{\text{баз}}$	1,9	0,8	0,8	-57,9
Показатель финансовой устойчивости	1,92	2,02	2,04	6,3
Показатель финансовой независимости = $K_{\text{фн}} = F_{\text{нбаз}}/F_{\text{н}}$	2,5	2,1	3,1	24,0
Показатель ликвидности= $L/L_{\text{баз}}$	2,1	2,3	2,1	0,0
Показатель перспективной конкурентоспособности (конкурентный потенциал) – $K_{\text{п}} = (K_{\text{пп}} * K_{\text{рп}} * K_{\text{рес.пот.}})^{(1/3)}$	0,9	0,6	0,5	-44,4
Показатель потенциала предприятия $K_{\text{пп}} = (K_{\text{па}} * K_{\text{иа}} * K_{\text{да}})^{(1/3)}$	1,02	0,79	0,4	-60,8
Показатель производственной активности $K_{\text{па}} = PA1/PA_{\text{баз}}$	0,8	0,78	0,5	-37,5
Показатель инвестиционной активности $K_{\text{иа}} = IA / I_{\text{а баз}}$	1,2	0,91	0,3	-75,0
Показатель деловой активности $K_{\text{да}} = DA/DA_{\text{баз}}$	1,1	0,7	0,4	-63,6
Показатель риска развития предприятия $K_{\text{рп}} = (K_{\text{рфу}} * K_{\text{рл}} * K_{\text{рк}})^{(1/3)}$	0,57	0,31	0,50	-12,3
Показатель риска снижения финансовой устойчивости $K_{\text{рфу}} = RFY/RFY_{\text{баз}}$	0,3	0,3	0,3	0,0
Показатель риска потери ликвидности $K_{\text{рл}} = RL1/RL0$	2,1	0,5	1,4	-33,3
Показатель риска снижения кредитоспособности $K_{\text{рк}} = PK_{\text{баз}}/PK$	0,3	0,2	0,3	0,0
Комплексный показатель ресурсного потенциала	1,10	1,01	0,79	-28,2

Источник: [рассчитано автором]

1) За исследуемый период происходит снижение показателя эффективности деятельности предприятия на 0,44 п. п. В частности в 2014 году она была равна 1,56 п. п., а в 2016 - 1,12. Такое изменение происходит ввиду уменьшения выручки на 8,46 % и снижения затрат на 37,79% в 2016 году в сравнении с 2014 годом. Столь серьезное снижение себестоимости (за счет использования более дешевых и менее качественных материалов для строительства) свидетельствует об ухудшении качества оказанных услуг и перекладывании внутренних проблем компании на плечи клиентов.

Определение показателя эффективности деятельности фирмы может дать наиболее полную комплексную оценку результативности производственной

деятельности компании, поскольку характеризует продуктивность использования основных производственных ресурсов предприятия: трудовых и материальных. Значение показателя эффективности инвестиционной деятельности фирмы говорит об уровне доходности капитальных вложений компании за исследуемый период – его значение снизилось на 1,1 процентных пункт или на 57%. Интересно, что объем инвестиций увеличился на 117% с 4 205 887 тыс. рублей в 2014 году до 9 135 412 тыс. рублей в 2016, а доходность инвестиций снизилась. Значение коэффициента доходности инвестиций компании снизился. Значение показателя эффективности структуры активов фирмы уменьшилось с 1,9 до 0,8 п.п., в частности, за счет уменьшения стоимости основных средств. Это означает, что существующее оборудование амортизируется, изнашивается, устаревает, при этом нет закупки нового оборудования, цехи не обновляются и не модернизируются в полной мере.

2) Предприятие повышает свою финансовую устойчивость, что можно трактовать как положительную тенденцию: показатель финансовой независимости увеличивается с 2014 по 2016 год на 24 процента. Компания также наращивает собственный капитал, его объем повысился на 21,34 % с 8623 800 тысяч рублей в 2014 году до 10463 900 тысяч рублей в 2016 году. Коэффициент текущей ликвидности составил 5,9 в 2016 году, что более чем в 2 с половиной раза превышает критическое значение, равное 2. Следовательно, можно предположить, что собственные средства используются неэффективно. Однако важно учесть, такое использование собственных средств позволяет сохранять почти абсолютную ликвидность и финансовую устойчивость, а при необходимости предприятие может рассчитаться в рамках своей задолженности крайне быстро. Т.к. коэффициент платежеспособности по текущим обязательствам равен 1,3 в 2016 году, а допустимое значение равняется единице.

Таким образом, показатель текущей конкурентоспособности снижается на 0,13 п. п. в результате снижения эффективности деятельности организации, при этом предприятие остается финансово устойчивым.

3). Для сохранения и увеличения уровня конкурентоспособности в будущем, нужно, чтобы организация поддерживало активную жизненную позицию, которая направлена на стратегическое развитие при поддержании необходимого уровня контроля и управления рисками, связанных с динамикой циклического рыночного развития.

Однако показатель производственной активности ОАО «ТДСК» снизился на 0,3 п. п. в 2016 году в сравнении с 2014 годом и равен 0,5, что можно трактовать как негативный момент.

Другими словами, показатель производственной активности будем исчислять посредством оценки темп роста объема производства в текущем периоде по сравнению с прошедшим периодом (темп роста объема производства – 0,9 в 2016 году при базовом значении в 1,1, может быть охарактеризован как недостаточный по сравнению с темпами роста в отрасли). При этом, следует учитывать размер компании и ее долю на рынке. Чем крупнее компания, тем сложнее ей расти. Для маленьких компаний характерен «эффект быстрого старта». Однако ОАО «ТДСК» - огромная корпорация с многолетней историей, поэтому допускаем, что данный темп роста является достаточным и адекватным.

4) Коммерческая деятельность компании тем эффективней, чем выше ее деловая активность, показатель деловой активности предприятия снижается. Чем меньше оборачиваемость активов предприятия, тем лучше, у ОАО «ТДСК» она снизилась и составила 0,4 в 2016 году, для сравнения - 1,1 в 2014. При базовом значении в 1,1 можно говорить, что компания не совсем рационально и интенсивно использует все ресурсы, имеющихся в ее распоряжении.

5) В случае положительной динамики показателей риска на уровне выше нормативных значений, можно говорить о снижении рисков составляющей, что и наблюдается в ОАО «ТДСК»: показатель риска развития предприятия был равен 0,31 в 2015 году и увеличился до 0,5 в 2016 году. Значения выше нормативных показателей указывают на устойчивость финансового положения. Согласно таблице 3.3.2 показатель роста среднего значения коэффициента быстрой ликвидности равен 1,4 в 2016 году при базовом значении в 1,0. Размер

долгосрочного долга компании незначителен, т.к. его отношение к собственному капиталу составило 0,026 в 2016 году, при критическом значении в 1.

Во второй главе настоящей работы нами обосновано, что основным фактором влияния на конкурентоспособность предприятия является эффективное управление ресурсным потенциалом. Вследствие этого в таблице 3.17 представлен детальный анализ комплексного показателя ресурсного потенциала, включенный в интегральный показатель КСП предприятия.

Таблица 3.17

Анализ комплексного показателя ресурсного потенциала ОАО «ТДСК» за 2015-2016 гг.

Показатель	2016	2015	Темп роста
1	2	3	4
Производственный потенциал	0,66		
Среднегодовая стоимость основных средств	2472860	2718300	0,91
Фондоотдача	2,82	2,71	1,04
Фондорентабельность	0,09	0,63	0,15
Фондоемкость = ОС/В	0,35	0,37	0,96
Фондовооруженность труда	1780,32	1940,26	0,92
Трудовой потенциал	1,03		
Среднемесячная заработная плата	64,32	65,55	0,98
Среднесписочная численность персонала	1389	1401	0,99
Численность персонала основной деятельности	1125	1135	0,99
Численность руководящего персонала	264	266	0,99
Текучесть кадров=количество уволившихся/ср.списочная численность	0,077	0,057	1,34
Производительность труда=Выручка/Ср.спис.числ.	5026,18	5267,59	0,95
Финансовый потенциал	0,60		
Чистая прибыль	230633	1724460	0,13
Выручка	6981370	7379900	0,95
Величина активов	12056040	11727320	1,03
Средняя величина кредиторской задолженности	876656	904685	0,97
Средняя величина дебиторской задолженности	214899	378790	0,57
Оценка материальной составляющей	0,97		
МО – Материалоотдача	1,08	1,25	0,86
МЕ - Материалоемкость	0,92	0,80	1,16
Удельный вес материальных затрат в Сбс	1,27	1,40	0,90
Показатель ресурсного потенциала	0,79		

Источник: [рассчитано автором]

Также выявлены резервы эффективности использования ресурсного потенциала компании.

Потери ресурсного потенциала (таблица 3.17) также происходят у ОАО «ТДСК» по таким статьям, как финансовый и производственный потенциал (минус 0,65 и 0,4 процентных пункта, соответственно) и материальная составляющая (минус 0,3 п.п.). При этом резервы имеются в управлении и использовании трудового потенциала, который показывает рост на 0,15 п. П.

Согласно таблице 3.18 за исследуемый период 2014-2016 гг. Больше всего показатель ресурсного потенциала снизился в части финансового потенциала – минус 0,65 п. И производственного потенциала – минус 0,4 п.п.

Таблица 3.18

Анализ комплексного показателя ресурсного потенциала ОАО «ТДСК» за 2014-2016 гг.

Компания	ОАО «ТДСК»			Δ, п.
Год	2014	2015	2016	2014/2016
1	2	3	4	5
Производственный потенциал	1,06	1,09	0,66	-0,4
Трудовой потенциал	0,88	1,01	1,03	0,15
Финансовый потенциал	1,25	0,83	0,6	-0,65
Оценка материальной составляющей	1,27	1,14	0,97	-0,3
Комплексный показатель ресурсного потенциала	1,1	1,01	0,79	-0,31

Источник: [составлено автором]

В таблице 3.19 рассмотрены подробнее составляющие показатели: производственный и финансовые потенциалы.

Основными составляющими производственного и финансового потенциалов, имеющими тенденцию к снижению, являются - фондорентабельность (минус 75,9%), чистая прибыль (минус 78,2%), средняя величина кредиторской (минус 40,93) и дебиторской задолженности (минус 79%).

Анализ производственного и финансового потенциалов ОАО «ТДСК»

Показатель	2014	2015	2016	Δ 2014/16, %
1	2	3	4	5
Производственный потенциал				
Среднегодовая стоимость основных средств	2729020	2718300	2472860	-9,39
Фондоотдача	2,79	2,71	2,82	1,02
Фондорентабельность	0,39	0,63	0,09	-75,99
Фондоемкость	0,36	0,37	0,35	-1,01
Фондовооруженность труда	2029,01	1940,26	1780,32	-12,26
Финансовый потенциал				
Чистая прибыль	1060150	1724460	230633	-78,25
Выручка	7626840	7379900	6981370	-8,46
Величина активов	10738360	11727320	12056040	12,27
Средняя величина кредиторской задолженности	1484090	904685	876656	-40,93
Средняя величина дебиторской задолженности	1028050	378790	214899	-79,10

Источник: [рассчитано автором]

Важным этапом анализа является сопоставление величины дебиторской и кредиторской задолженности. Так у ОАО «ТДСК» кредиторская задолженность (876 656 тысяч рублей в 2016 году) превышает дебиторскую (214 899 тысяч рублей в 2016 году) при темпах снижения в 40,9% и 79,1%, соответственно, тем самым демонстрируя, что компания достаточно рационально использует средства, больше привлекая их во временное пользование. С другой стороны, резкое снижение величины дебиторской задолженности может указывать на возможные негативные моменты во взаимоотношениях с клиентами (например, сокращения продаж), либо увеличение ее оборачиваемости.

Фондорентабельность рассчитывается по формуле 3.1, на нее может оказывать влияние либо изменение чистой прибыли, либо среднегодовой стоимости основных фондов.

$$\text{ФР} = \text{ЧП} * 100 / \text{ОС} \quad (3.1)$$

где ФР – фондорентабельность, % ;

ЧП - балансовая (чистая) прибыль, тыс. руб.;

ОС - среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.

Согласно данным таблицы 3.19 снижение среднегодовой стоимости основных средств равно 9,39%, в то время как уменьшение чистой прибыли – 78,25 % в 2016 году в сравнении с 2014 годом, что обосновано, либо снижением объема продаж (выручки), либо увеличением себестоимости (таблица 3.20).

Таблица 3.20

Анализ изменения выручки и себестоимости продаж ОАО «ТДСК» за 2014-2016 гг.

Показатель	2014	2015	2016	Δ 2014/16, %
1	2	3	4	5
Выручка, тыс. руб.	7626840	7379900	6981370	-8,46
Себестоимость продаж, тыс. руб.	4602550	4197490	5090420	10,60

Источник: [рассчитано автором]

Согласно таблице 3.3.6 увеличение себестоимости больше, чем снижение выручки: минус 8,46% против плюс 10,6% соответственно, следовательно, ключевым фактором является снижение продаж.

Таким образом, интегральный показатель конкурентоспособности предприятия является адекватным, но негативным моментом является его снижение в динамике. Показатель перспективной конкурентоспособности достаточно низкий, аналогично снижается в течение всего исследуемого периода. Предприятие работает при адекватном показателе операционной эффективности за счет того, что ОАО ТДСК дифференцировало свое производство, имеет собственный завод и почти все материалы изготавливает самостоятельно, что позволяет эффективно работать с издержками. Однако собственные средства используются не совсем рационально. Вероятно, изменение соотношения объема собственных и заемных средств в активах компании позволит больше инвестировать и повысить показатели

эффективности структуры активов. Это также позволит сформировать новые источники доходов (при инвестировании в активы других компаний). Но важно учитывать, что строительная деятельность является достаточно рискованной, поэтому, финансовая «подушка», которая имеется у ОАО ТДСК может пригодиться при неблагоприятном стечении обстоятельств или изменении рыночной конъюнктуры.

3.3.1. Поиск внутренних причин

Для того, чтобы дать рекомендации по повышению конкурентоспособности организации на основе эффективного использования ресурсного потенциала стоит обратиться к поиску внутренних причин изменения интегрального показателя конкурентоспособности.

Согласно классификации Ицхака Адизеса компания ОАО «ТДСК» находится на стадии жизненного цикла «Стабильность» (Prime), когда продажи компании уменьшаются. Организация фактически полностью теряет адекватную связь с остальным миром и более не прислушивается к экзогенным рыночным изменениям и тенденциям. Зачастую стареющей фирмой является крупная организация, теряющая гибкость и начинающая медленно реагировать на рыночные изменения.

Ниже представлены признаки стадии «Стабильность» для ОАО «ТДСК»:

1). Снижение продаж. Выручка компании снизилась на 5,4% в 2016 году (6981370 тыс. руб.) в сравнении с 2015 годом (7379900 тыс. руб.) (Приложение 11). Уменьшается финансовый потенциал как составляющая ресурсного потенциала.

2). Потеря компанией доли рынка. Доля рынка в 2005-2013 году составляла 34%, в 2005-2014 – 32,84%, в 2017 году - 24,16 % (Приложение 2).

3). Межличностные отношения в организации занимают людей больше, чем проблемы новых рискованных предложений и акций. Ответственность руководителей реализуется простейшим способом - поддержанием статус-кво фирмы. Так, в производственной структуре в службах по управлению

производством выделяется отдельно Управление по правовой и кадровой политики, необходимое для контроля за человеческими ресурсами компании (Приложение 22).

4). Снижение объема ввода жилья в эксплуатацию. В 2015 он составлял 174991,5 кв.м., в 2016 - 173574,6 кв.м., а в 2017 году – 145 295 кв.м. (Приложение 2).

5). Уменьшение инновационной деятельности. Нематериальные активы снизились на 29,0% в 2016 году в сравнении с 2015 годом с 3200 тысяч рублей до 2273 тысяч рублей. (Таблица 3.21)

Таблица 3.21

Нематериальные активы ОАО «ТДСК»

Показатель, тыс. Руб.	2012	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6
Нематериальные активы	5979	7879	4126	3200	2273
Темп роста	-	31,8	-47,6	-22,4	-29,0

Источник: [28]

Философия ОАО «ТДСК» – надежность, социальная ответственность, клиентоориентированность[49].

3.3.2. Выявление ключевых проблем организации

Для выявления ключевых проблем развития организации используем диаграмму Исикавы (рис. 3.4). Центральная негативная тенденция, которую можно выявить – снижение выручки. Это прослеживается в снижении показателя ресурсного потенциала на 0,31 п. через снижение финансового потенциала на 0,65 п.(таблица 3.19).

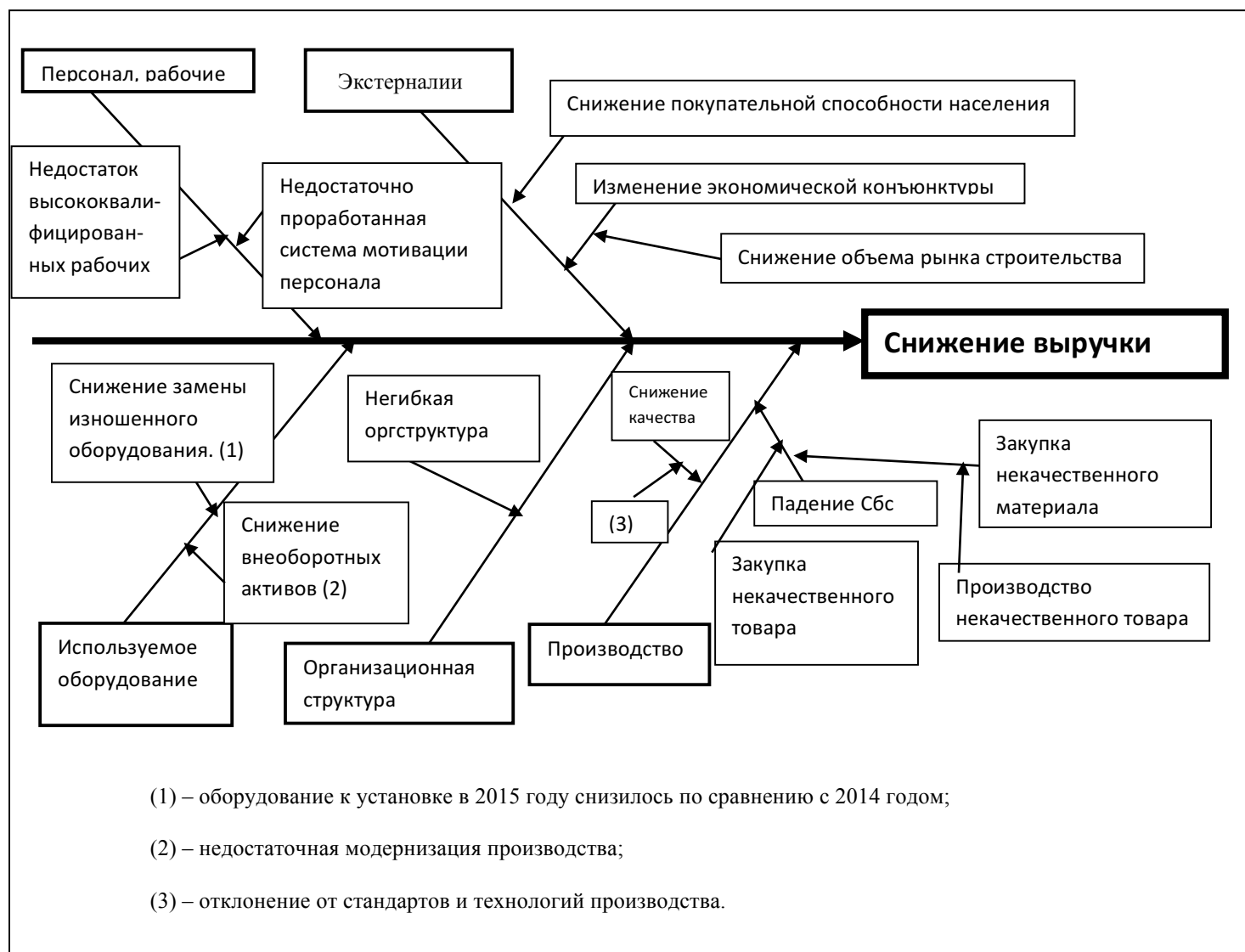


Рисунок 3.4 – Диаграмма Исикавы

Источник: [составлено автором]

Следующий инструмент, который был нами использован – Дерево текущей реальности (рисунок 3.5). При этом корневая проблема – плохая организационная структура предприятия. Также одна из проблем – семейственность.

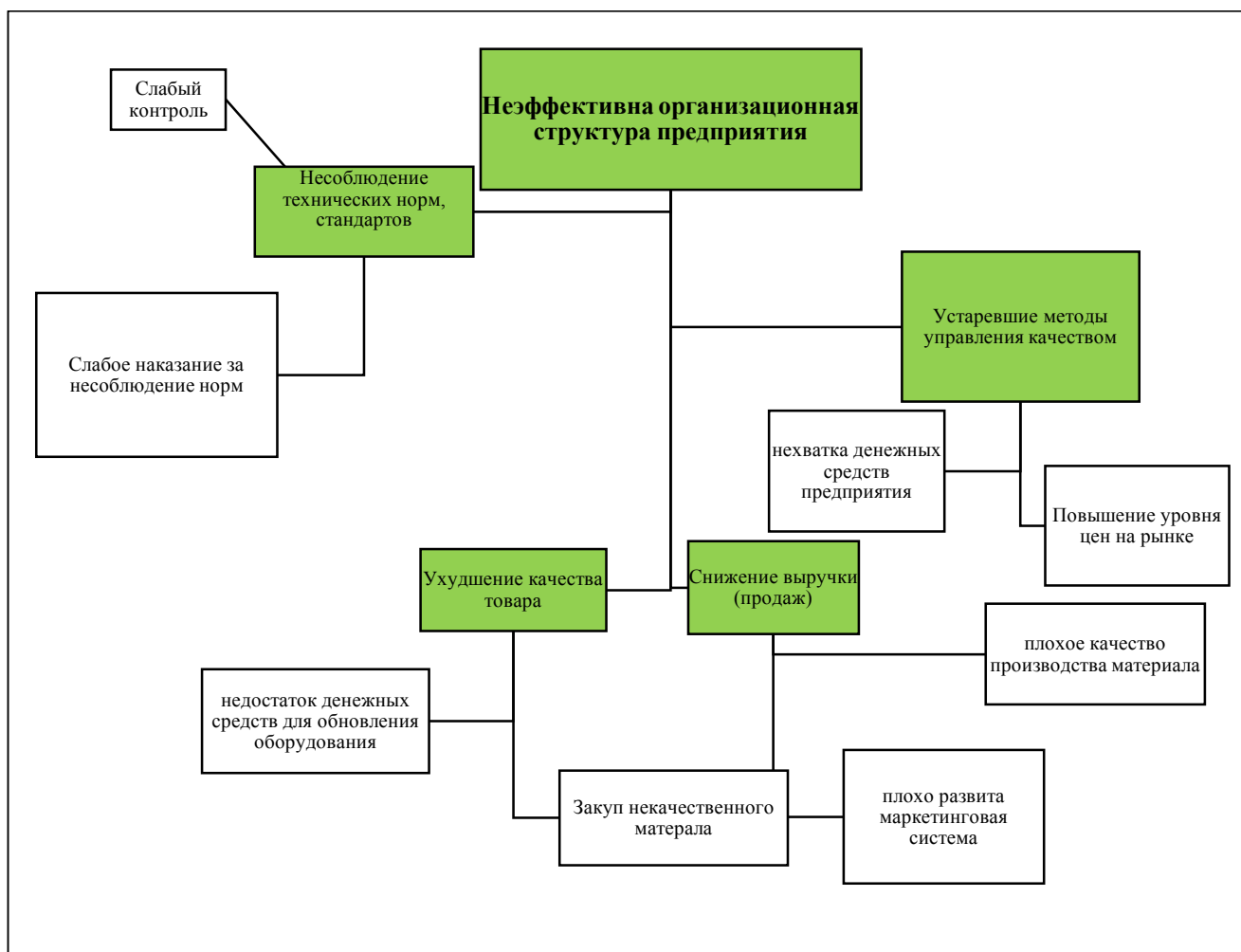


Рисунок 3.5. Дерево текущей реальности

Источник: [составлено автором]

3.3.3 План мероприятий по решению ключевых проблем

Учитывая проведенный анализ интегрального показателя конкурентоспособности и комплексного показателя ресурсного потенциала ОАО «ТДСК» и использованные инструменты выявления ключевых проблем организации, можно сделать вывод, что основные проблемы предприятия – это снижение выручки, неэффективная организационная структура, семейственность и снижение качества товара. Для повышения конкурентоспособности предприятия необходимо эффективно управлять ресурсным потенциалом. Построим дерево будущей реальности.

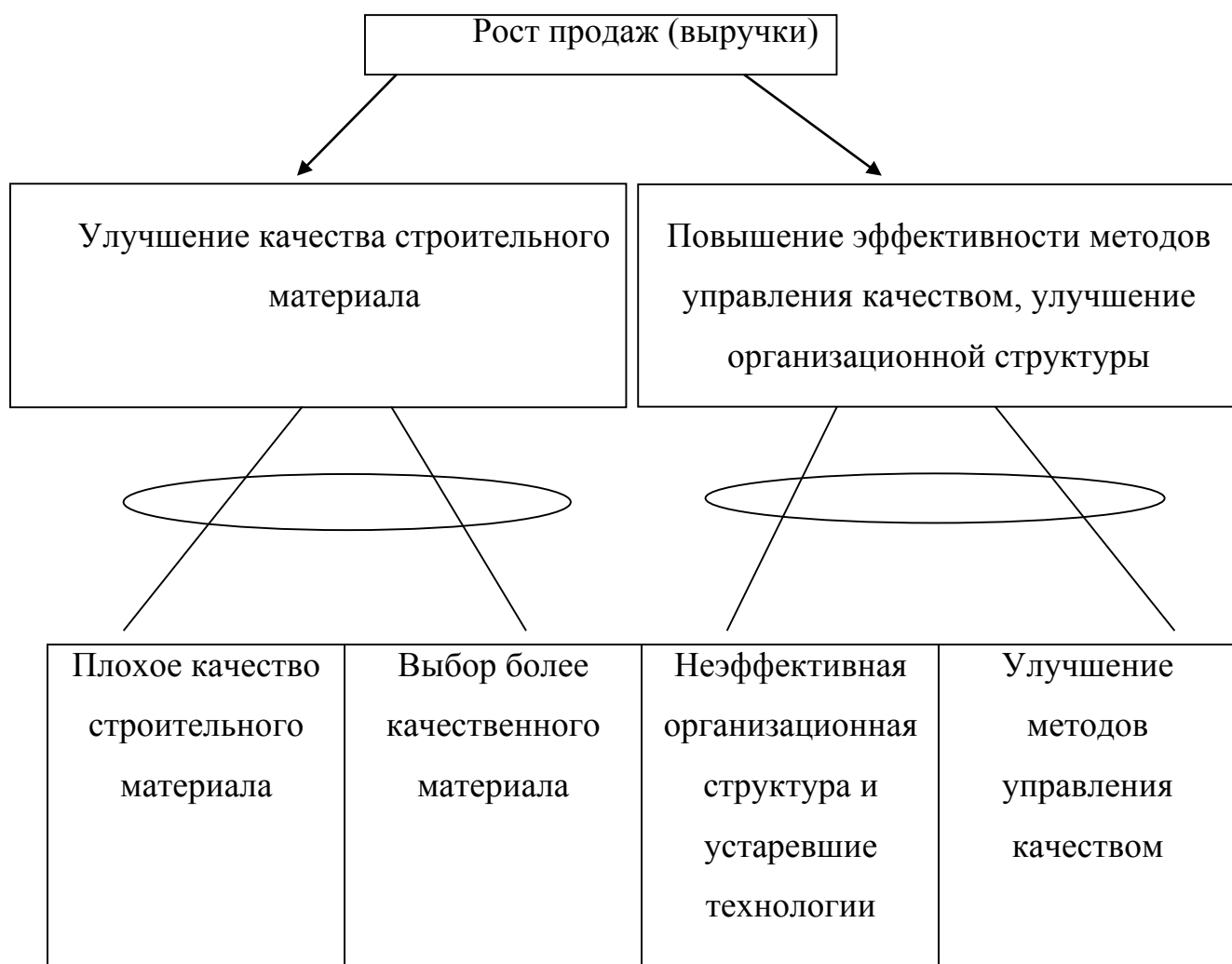


Рисунок 3.6 Дерево будущей реальности.

Источник: [составлено автором]

В результате решения ключевых проблем и эффективного использования ресурсного потенциала предприятия через увеличение его финансовой составляющей (в частности, путем увеличения выручки и улучшение общего финансового состояния ОАО «ТДСК») наблюдается рост конкурентоспособности в целом.

3.3.4. Расчет экономического эффекта от внедрения мероприятий

С учетом существующих проблем предлагается:

1) Выбрать других поставщиков для заказа более качественных материалов и товаров. Также необходимы дополнительные средства на внедрение нового номенклатурного ассортимента.

2) Ввести новую систему проверки качества «Росстандарт», «ИСО9000», которые позволят отслеживать эффективность работ при вводе исходных данных. Однако потребуются добавочные денежные средства связанные с оплатой обучения специалистов для работы в программе и ее обслуживанием.

3) Совершенствование организационной структуры, ужесточение наказаний за нарушение норм и стандартов строительства.

4) Вскрытие ранее выполненных работ для проверки их качества и поиска совершенных ошибок.

Далее в таблице 3.22 проведен расчет затрат и дополнительной прибыли от предложенных мероприятий.

Таблица 3.22

Расчет затрат и прибыли для предложенных мероприятий
ОАО «ТДСК»

Статья затрат	Сумма
1	2
Начальные вложения, руб.	
Закупка качественного материала	4000000
Совершенствование методов управления качеством технологии	2850000
Сумма	6850000
Дополнительные затраты, руб.	
Закупка товара ежемесячная	330000
Обучение работников 1 месяц	80000
Программное обеспечение	20000
Итого в год:	12010000
В месяц:	1000833,333
Выручка, тыс. руб.	
Валовая выручка (2016) , в год	6981370

Источник: [рассчитано автором]

В 2016 году ввод жилья составил 173574,6 кв.м , рассчитаем стоимость одного квадратного метра по себестоимости (себестоимость продаж в 2016 году составила 5090420 тыс. руб., выручка – 6981370 тыс. руб.): $5090420 \text{ тыс. руб.} / 173574,6 = 29326,98 \text{ руб.}$ По Выручке: $6981370 \text{ тыс.руб.} / 173574,6 = 40221,15 \text{ руб.}$ Расчет наценки представлен в формуле 3.2.

$$40221,15 / 29326,98 * 100\% = 37,15\% \quad (3.2)$$

Таблица 3.23

Сводная таблица изменения показателей деятельности ОАО «ТДСК» с
учетом предложенных мероприятий

Показатель	2016 год	2018*	Изменение	Изменение, в %
		С учетом мероприятий		
1	2	3	4	5
Ввод жилья, кв.м	173574,6	180000	6425,4	3,70
Выручка, тыс. руб.	6981370	7239807	258437	3,70
Себестоимость, тыс.руб.	5090420	5269437,1	179017,1	3,52
Валовая прибыль, тыс. руб.	1890950	1970369,9	79419,9	4,20
Дополнительные затраты, тыс. руб.	-	6850	-	-

Источник: [рассчитано автором]

В 2016 году ввод жилья снизился составил 173574,6 кв.м., в 2017 – компания ввела 145295 кв.м., а в 2018 году из-за снижения качества и выручки, предположим, что ОАО ТДСК ввело 140 295 кв.м.

Делаем допущение, что предприятие увеличило качество выпускаемой продукции за счет изменения составов поставщиков и использования новейших программ контроля качества. Также была проведена обширная рекламная кампания, и таким образом, ввод жилья составил 180 тыс. кв.м. Дополнительные затраты на мероприятия составили 6850 тыс. рублей. Тогда выручка составит $180 * 40221,15 = 7239807$ тыс. руб., себестоимость составит 5269437,1 тыс. руб., валовая прибыль = 1970369,9 тыс. руб. При этом выручка увеличится на 3,7% или на 258 437 тыс. рублей. А валовая прибыль - на 4,2 процента или 79419,9 тысяч рублей.

Далее для оценки экономической эффективности от внедрения мероприятий рассчитаем средневзвешенную стоимость капитала:

$$WACC = K_s * W_s + K_d * W_d = 20\% * 88,24\% + 12,5\% * (17,3\%) = 19,86\% \quad (3.3)$$

где K_s - стоимость собственного капитала (%);

W_s - доля собственного капитала (в % (по балансу));

K_d - стоимость заемного капитала (%);

W_d - доля заемного капитала (в % (по балансу)).

Предположим, что стоимость привлеченных заемных средств составляет 12,5%, а налог на прибыль =20%. Собственный капитал компании в 2016 году составил 6323 370 тысяч рублей или 82,7% по балансу. Доля заемного капитала – 17,3%. Инвестиции окупятся в первый же период.

Рассчитаем NPV по формуле и получим: $NPV = 598\,470,23$ р., что больше нуля.

Таблица 3.3.24

Расчет окупаемости инвестиций для предложенных мероприятий

	В год, тыс.руб.	В месяц, тыс.руб.
1	2	3
Выручка	7239807	603317,25
Инвестиции	6850000	
Период	CF_t	ставка
0	-6850000	10
1	603317,25	10

Источник: [рассчитано автором]

Таким образом, через 1 месяц мероприятия окупятся, предприятие продолжит получать доход и сможет преодолеть часть существующих проблем. Также об эффективности мероприятий говорит показатель внутренней нормы доходности, который больше ставки дисконтирования.

Также необходимо произвести расчет изменения интегрального показателя конкурентоспособности предприятия и комплексного показателя ресурсного потенциала при проведении предложенных мероприятий.

Расчеты произведем в таблице 3.25

Таблица 3.25

Показатель	2016	2018*	Темп роста	Темп роста в %
1	2	3	4	
Производственный потенциал	0,66	1,02	1,54	54,26
Среднегодовая стоимость основных средств	2472860	2472860	1,00	0,00
Фондоотдача=В/ОС	2,82	2,93	1,04	3,82
Фондорентабельность	0,09	0,10	1,08	7,98
Фондоемкость = ОС/В	0,35	0,34	0,98	-2,41
Фондовооруженность труда	1780,32	1780,32	1,00	0,00
Трудовой потенциал	1,03	1,03	1,00	0,00
Среднемесячная заработная плата	64,32	64,32	1,00	0,00
Среднесписочная численность персонала	1389	1389	1,00	0,00
Численность персонала основной деятельности	1125	1125	1,00	0,00
Численность руководящего персонала	264	264	1,00	0,00
Текучесть кадров=количество уволившихся/ср.списочная численность	0,08	0,08	1,00	0,00
Производительность труда=Выручка/Ср.спис.числ.	5026,18	5212,24	1,04	3,70
Финансовый потенциал	0,60	1,02	1,69	69,27
Чистая прибыль	230633	240320	1,04	4,20
Выручка	6981370	7239807	1,04	3,70
Величина активов	12056040	12056040	1,00	0,00
Средняя величина кредиторской задолженности	876656	876656	1,00	0,00
Средняя величина дебиторской задолженности	214899	214899	1,00	0,00
Оценка материальной составляющей	0,97	1,00	1,03	3,20
МО – Материалоотдача	1,08	1,12	1,04	4,05
МЕ - Материалоемкость	0,92	0,89	0,97	-3,27
Удельный вес материальных затрат в Сбс продукции	1,27	1,27	1,00	-0,34
Комплексный показатель ресурсного потенциала	0,79	1,02	1,29	28,63

Источник: [рассчитано автором]

Таким образом, после реализации предложенных мероприятий комплексный показатель ресурсного потенциала увеличится со значения 0,79 п. до 1,02 п., его рост составит 28,63% или 0,23 пункта. Такой результат, в частности, достигается за счет двух составляющих: финансового потенциала и производственного потенциала. Первый демонстрирует увеличение на 0,42 пункта или 69,27%, а второй – на 0,36 п. или 54,26%. Как было доказано ранее, повышение и эффективное управление ресурсным потенциалом предприятия

приводит к повышению интегрального показателя конкурентоспособности предприятия в целом. Данный факт демонстрирует таблица 3.26.

Таблица 3.26

Показатель/год	2016	2018*	Изменение, %
1	2	3	4
Интегральный показатель конкурентоспособности	0,89	1,07	20,5
Показатель текущей конкурентоспособности	1,6	1,74	8,6
Показатель эффективности деятельности	1,12	1,20	7,2
Показатель операционной эффективности=ОЭ/Оэбаз.	1,1	1,18	7,3
Показатель эффективности структуры активов	1,61	1,61	0,0
Показатель эффективности инвестиционной деятельности = Ки= И/Ибаз	0,8	0,91	13,8
Показатель финансовой устойчивости	2,04	2,52	23,4
Показатель финансовой независимости	3,1	3,8	22,6
Показатель ликвидности=Л/Лбаз.	2,1	3	42,9
Показатель платежеспособности Ксп=Псбаз./ПС	1,3	1,4	7,7
Показатель перспективной конкурентоспособности (конкурентный потенциал) – $КП=(Кпп*Крп*Крес.пот.)^{(1/3)}$	0,5	0,66	32,3
Показатель потенциала предприятия $Кпп=(Кпа*Киа*Кда)^{(1/3)}$	0,4	0,49	23,5
Показатель производственной активности $Кпа=ПА1/Пабаз$	0,5	0,67	34,0
Показатель инвестиционной активности	0,3	0,3	0,0
Показатель деловой активности $Кда=ДА/Да баз$	0,4	0,6	50,0
Показатель риска развития предприятия	0,5	0,57	14,8
Показатель снижения финансовой устойчивости	0,3	0,3	0,0
Показатель риска потери ликвидности $Крл=РЛ1/РЛ0$	1,4	1,4	0,0
Показатель риска снижения кредитоспособности	0,3	0,45	50,0
Комплексный показатель ресурсного потенциала	0,79	1,02	29,1

Источник: [рассчитано автором]

Расчеты таблицы 3.26 подтверждают, что, при проведении предложенных мероприятий, конкурентоспособность предприятия повысится на основе эффективного использования ресурсного потенциала ОАО «ТДСК». Так, интегральный показатель конкурентоспособности увеличится на 20,5 % или на 0,18 п.: с 0,89 до 0,91 п. В частности показатель текущей конкурентоспособности демонстрирует рост на 0,14 п или 8,6% и составляет 1,74. И также показатель перспективной конкурентоспособности увеличивается на 0,1 п. с 1,3 до 1,4. Это

происходит за счет увеличения выручки на 3,7% или на 258 437 тыс. Рублей и валовой прибыли - на 4,2 процента или 79419,9 тысяч рублей.

Рисунок 3.7 наглядно демонстрирует изменения показателей с учетом проведения мероприятий.



Рисунок 3.7 – Изменение ИПК и РП ОАО «ТДСК» с учетом предложенных мероприятий

Таким образом, предложенные мероприятия позволяют повысить конкурентоспособность посредством эффективного использования ресурсного потенциала компании.

3.3.5. Основные риски реализации мероприятий и меры по их нейтрализации или минимизации

Своевременная и достоверная оценка рисков является важнейшим фактором в деятельности любой компании. Проведение изменений или нововведений в деятельности компании сопряжено с не меньшими рисками и угрозами.

Анализ рисков ОАО «ТДСК»

Риск	Оценка риска	Меры по нейтрализации рисков
Сложности при выборе других поставщиков для заказа более качественных материалов и товаров.	Средний	Тщательный мониторинг рынка, заключение договора на длительный срок.
Ошибки в программном комплексе «Росстандарт», «ИСО9000», вызванные халатностью разработчиков	Средний	Жесткие условия контракта, высокие штрафы за наличие ошибок в программном коде, пункт в контракте о том, что разработчики обязаны устранять все неполадки, возникшие по их вине.
Инфляционный рост цен, что в итоге повлияет на увеличение затрат;	Средний	Страхование
Сложность освоения работниками модернизированного оборудования и современной технологии;	Средний	Поиск квалифицированных работников, которые смогут справиться с модернизированным оборудованием и технологией, либо обучение сотрудников

Источник: [составлено автором]

При введении в деятельность предприятия ОАО «ТДСК» предлагаемых мероприятий по повышению ее финансовой устойчивости есть вероятность возникновения ряда рисков (Таблица 3.27).

Таким образом, можно сделать следующие выводы по третьей главе:

Согласно данным Росстата и аналитического обзора ЕРЗ-аналитик, среднемесячный ввод жилья застройщиками в Тюменской области за последние 12 месяцев составил 88 075 м², что на 4,6 % меньше, чем в предшествующие 12 месяцев.

Рынок недвижимости Тюменской области является одним из привлекательных рынков для вложения капитала, динамично развивающихся, высокопроизводительных, перспективных, с высоким потенциалом развития. Именно повышение конкурентоспособности предприятий данного отраслевого сегмента способствует повышению конкурентоспособности всего тюменского региона. В этой связи рынок недвижимости Тюменской области выбран нами для дальнейшего исследования. Лидерами отрасли являются такие компании, как

ОАО «ТДСК», АО «СК Сибстройсервис», ООО «Брусника», ООО «Меридиан Констракшн».

Разработанный в ходе написания магистерской диссертации методический подход был применен для решения практической задачи, которая заключалась в анализе динамики уровня конкурентоспособности предприятий строительной отрасли Тюменской области с учетом ресурсного потенциала. Был рассчитан комплексный показатель использования ресурсного потенциала предприятий ООО «Меридиан Констракшн», «Брусника», ОАО «ТДСК», АО СК «Сибстройсервис» за 2014-2016 г.

В 2014 году максимальный комплексный показатель ресурсного потенциала составил 1,1 у ОАО «ТДСК», наименьшее значение – у АО «Сибстройсервис». В 2016 году максимальное значение данного показателя наблюдалось также у ОАО «ТДСК» - 0,79.

В 2016 году наибольшее снижение перспективной конкурентоспособности наблюдалось у ОАО «ТДСК» – минус 42,5% (с 0,9 до 0,5 п. П.), что, безусловно, можно интерпретировать как негативную тенденцию. АО «Сибстройсервис» и ООО «Меридиан Констракшн» аналогично демонстрируют снижение данного показателя: в 2016 году ПК компаний составил 0,61 и 0,82 соответственно. Исключение составила ООО «Брусника» которая смогла несколько увеличить показатель перспективной конкурентоспособности к 2016 году на 0,03 п. П. Показатель составил 0,84, что является достаточно высоким значением.

Происходит уменьшение в 2016 году по сравнению с 2014 годом интегрального показателя конкурентоспособности для всех предприятий.

В 2016 году наивысшее значение показателя конкурентоспособности наблюдалось у ОАО «ТДСК» (0,89), Второе место по уровню конкурентоспособности в 2016 году принадлежит ООО «Меридиан Констракшн» - 0,88, Строительная компания «Брусника» имеет минимальный уровень конкурентоспособности среди представленных организаций, он составляет 0,67 п. П. В 2016 году.

Полученные результаты свидетельствуют о наличии взаимосвязи между значениями интегрального показателя конкурентоспособности предприятий за период 2014-2016 года и показателя управления ресурсным потенциалом. Направление изменения показателей совпадает по всем рассматриваемым предприятиям. Это, в частности, может означать, что именно ресурсный потенциал является одним из главных в изменении КСП предприятий.

Наибольшие потери ресурсного потенциала происходят у ОАО «ТДСК» по таким статьям, как финансовый и производственный потенциал (минус 0,65 и 0,4 процентных пункта, соответственно) и материальная составляющая (минус 0,3 п.п.).

Учитывая проведенный анализ интегрального показателя конкурентоспособности и комплексного показателя ресурсного потенциала ОАО «ТДСК» и использованные инструменты выявления ключевых проблем организации, можно было выявлено, что основные проблемы предприятия – это снижение выручки, неэффективная организационная структура, семейственность и снижение качества товара. Для повышения конкурентоспособности предприятия необходимо эффективно управлять ресурсным потенциалом.

С учетом существующих проблем предлагается:

1) Выбрать других поставщиков для заказа более качественных материалов и товаров. Также необходимы дополнительные средства на внедрение нового номенклатурного ассортимента.

2) Ввести новую систему проверки качества «Росстандарт», «ИСО9000», которые позволят отслеживать эффективность работ при вводе исходных данных. Однако потребуются добавочные денежные средства связанные с оплатой обучения специалистов для работы в программе и ее обслуживанием.

3) Усовершенствовать организационную структуру, ужесточение наказаний за нарушение норм и стандартов строительства.

4) Вскрывать ранее выполненных работ для проверки их качества и поиска совершенных ошибок.

Делаем допущение, что предприятие увеличило качество выпускаемой продукции за счет изменения составов поставщиков и использования новейших программ контроля качества. И таким образом, ввод жилья составил 180 тыс. кв.м. Дополнительные затраты на мероприятия составили 6850 тыс. рублей. Тогда выручка составит $180 \cdot 40221,15 = 7239807$ тыс. руб., себестоимость составит 5269437,1 тыс. руб., валовая прибыль = 1970369,9 тыс. руб. При этом выручка увеличится на 3,7% или на 258 437 тыс. рублей. А валовая прибыль - на 4,2 процента или 79419,9 тысяч рублей.

Таким образом, комплексный показатель ресурсного потенциала увеличится со значения 0,79 п. до 1,02 п., его рост составит 28,63% или 0,23 пункта. Такой результат, в частности, достигается за счет двух составляющих: финансового потенциала и производственного потенциала.

Интегральный показатель конкурентоспособности увеличится на 20,5 % или на 0,18 п.: с 0,89 до 0,91 п. Предложенные мероприятия позволяют повысить конкурентоспособность предприятия на основе эффективного использования ресурсного потенциала.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Учитывая, что в современных условиях деятельность любого предприятия основывается на формировании и управлении ресурсным потенциалом, одним из перспективных направлений развития методической базы принятия решения по оценке и повышению уровня его конкурентоспособности является углубленное изучение феномена ресурсного потенциала, который является залогом устойчивого развития на всех уровнях хозяйствования. Однако следует отметить отсутствие единства мнений со стороны научного сообщества относительно взаимосвязи повышения конкурентоспособности предприятия и развития управления его ресурсами, что предопределило необходимость более глубокой разработки теоретических и методических вопросов, касающихся оценки конкурентоспособности на микроуровне.

По результатам проведенного исследования получены следующие выводы.

1). Внесено уточнение в определение конкурентоспособности предприятия под которой понимаем многофакторную относительную экономическую категорию, характеризующую способность предприятия выявлять и развивать конкурентные преимущества, а также удерживать их в долгосрочной перспективе в условиях рынка.

Принципиальными особенностями авторского подхода к пониманию КСП предприятия, являются:

- КСП предприятия связана с многофакторностью и высокой степенью неопределенности, что предполагает использование не одного показателя, а интегрированной оценки;
- КСП предприятия – это относительная величина, позволяющих провести сравнение уровня конкурентоспособности, как с течением времени, так и между конкурентами в отрасли;

- динамика, заложенная в определении. Так в условиях усиливающейся конкуренции и с течением времени конкурентоспособность организации может меняться, более того, она находится в постоянной динамике. В этой связи процесс выявления, развития и удержания конкурентных преимуществ приобретает ключевое значение для достижения поставленных целей и обеспечения конкурентоспособности.

Уточнение автором данного понятия позволяет устранить часть недостатков, характерных для уже существующих трактовок конкурентоспособности предприятия.

2). Систематизированы существующие теоретические и эмпирические исследования о сущности ресурсного потенциала предприятия под которым понимается совокупность всех ресурсов хозяйствующего субъекта, характеризующая возможность предприятия осуществлять целенаправленную деятельность с максимальным экономическим эффектом с учетом факторов внутренней и внешней среды.

Особенностями авторского понимания ресурсного потенциала предприятия, являются:

- в рассмотренных нами дефинициях учитываются, как правило, не связанные между собой ресурсы. Между тем наибольший эффект обеспечивается благодаря соблюдению условия сбалансированности всех как использованных, так и неиспользованных ресурсов, т.о. обеспечивается системный подход;

- возможность предприятия связывается с наличием резервов для повышения эффективности и наличием неиспользованных потенциалов для развития, улучшения показателей деятельности. Потенциал характеризует возможность, а не способность предприятия;

- учитываются факторы, свойственные конкретной бизнес-среде (с учетом факторов внутренней и внешней среды).

3). Обосновано, что повышение конкурентоспособности фирмы возможно за счет эффективного использования ресурсного потенциала.

Эффективность использования ресурсного потенциала - это результативность, которая измеряется соотношением всей совокупности ресурсов предприятия и результатов его деятельности в виде готового продукта, полученного от их использования за определенный промежуток времени. То есть показатель экономической эффективности использования ресурсного потенциала количественно измеряет отдачу единицы совокупных видов ресурсов.

4). В процессе анализа достоинств известных методик, основных принципов и показателей, характеризующих конкурентоспособность на микроуровне, а также с учетом особенностей современной практики, автором предложено дополнить интегральную методику оценки конкурентоспособности предприятия включением в нее показателей использования ресурсного потенциала (п. 2.1).

Считаем необходимым добавить в показатель перспективной конкурентоспособности предприятия (Кп) (таблица 2.2) третью составляющую – значение комплексного показателя ресурсного потенциала. Он рассчитывается как интегральный показатель, включающий производственный, трудовой и финансовый потенциалы, а также оценку материальной составляющей.

При разработке методики во внимание принималась возможность свободного доступа к исходным статистическим и финансовым данным, необходимых для проведения расчетов, что исключало бы необходимость осуществления дорогостоящих маркетинговых программ. Данный факт также повышает практическую применимость методики.

5). Автором разработан алгоритм оценки уровня конкурентоспособности предприятия, практическое применение которого позволяет не только оценить текущее состояние организации, но и определить конкурентный потенциал предприятия в будущем, что дает возможность руководству скорректировать дальнейший стратегический курс развития компании в направлении повышения уровня его конкурентоспособности за счет выявленных резервов эффективности использования ресурсного

потенциала. Более того, представленная последовательность действий позволяет оценить уровень конкурентоспособности предприятия, как на момент обследования, так и контролировать ее в динамике.

6). Обосновано, что рынок недвижимости Тюменской области является одним из привлекательных рынков для вложения капитала, динамично развивающихся, высокопроизводительных, перспективных, с высоким потенциалом развития. Именно повышение конкурентоспособности предприятий данного отраслевого сегмента способствует развитию конкурентных преимуществ всего тюменского региона. В этой связи рынок недвижимости Тюменской области выбран нами для дальнейшего исследования. Рассмотрена деятельность таких компаний-лидеров, как ОАО «ТДСК», АО «СК Сибстройсервис», ООО «Брусника», ООО «Меридиан Констракшн».

7). Автором на примере компаний рынка недвижимости Тюменского региона, а именно «Брусника», ОАО «ТДСК», ООО «Меридиан Констракшн», АО СК «Сибстройсервис» доказано, что конкурентоспособность компаний формируют, в том числе, детерминанты связанные с управлением ресурсным потенциалом.

Так в 2016 году наивысшее значение показателя конкурентоспособности наблюдалось у ОАО «ТДСК» (0,89), при этом показатель использования ресурсного потенциала достаточно высокий – 0,79. Второе место по уровню конкурентоспособности в 2016 году принадлежит ООО «Меридиан Констракшн» - 0,88, компания также характеризуется высоким значением использования ресурсного потенциала – 0,75. Интегральный показатель уровня конкурентоспособности ООО «Меридиан констракшн» в 2016 году снизился на 0,02 пункта в сравнении с 2014 годом и составил 0,88 п. п. Строительная компания «Брусника» имеет минимальный уровень конкурентоспособности среди представленных организаций, он составляет 0,67 п. п. в 2016 году.

Полученные результаты свидетельствуют о наличии взаимосвязи между значениями интегрального показателя конкурентоспособности предприятий за период 2014-2016 года и показателя управления ресурсным потенциалом. Можно предположить, что повышение КСП на уровне компаний связано, в том числе, с эффективным управлением ресурсным потенциалом. Направление изменения показателей совпадает по всем рассматриваемым предприятиям. Это, в частности, может означать, что именно ресурсный потенциал является одним из главных детерминант в изменении их КСП.

8). С учетом существующих проблем в ОАО «ТДСК» были разработаны практические рекомендации по повышению конкурентоспособности для данной компании на основе эффективного использования её ресурсного потенциала, в частности, выбрать других поставщиков для заказа более качественных материалов и товаров. Также необходимы дополнительные средства на внедрение нового номенклатурного ассортимента; следует ввести новые системы проверки качества «Росстандарт», «ИСО9000», которые позволят отслеживать эффективность работ при вводе исходных данных. Однако потребуются дополнительные денежные средства связанные с оплатой обучения специалистов для работы в программе и ее обслуживанием; ужесточить наказания за нарушение норм и стандартов строительства; вскрывать ранее выполненные работы для проверки их качества и поиска совершенных ошибок.

Было рассчитано, что при проведении предложенных мероприятий конкурентоспособность предприятия повысится на основе эффективного использования ресурсного потенциала ОАО «ТДСК». Так, интегральный показатель КСП увеличится на 20,5 % или на 0,18 п.: с 0,89 до 0,91 п. В частности, показатель текущей конкурентоспособности демонстрирует рост на 0,14 п или 8,6% и составляет 1,74. И также показатель перспективной конкурентоспособности увеличивается на 0,1 п. с 1,3 до 1,4. Это происходит за счет увеличения выручки на 3,7% или на 258 437 тыс. рублей и валовой прибыли - на 4,2 процента или 79419,9 тыс. рублей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Азоев, Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П.Челенков. – М., 2000. – 142 с.
2. Азоев, Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия, практика / Г.Л. Азоев. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2012. – 142 с.
3. Аналитический обзор «Строительство жилья профессиональными застройщиками в Тюменской области» [Электронный ресурс]. – 2017. – 46 с. Режим доступа: <https://erzrf.ru/issledovaniya/6444402001> (дата обращения: 08.06.2018).
4. Аристов, О.В. Конкуренция и конкурентоспособность / О.В. Аристов. – М., 2001. – 156 с.
5. Барило, Л.В. Ресурсный потенциал динамической устойчивости предпринимательской структуры в условиях нестабильной внешней среды : монография / Л.В. Барило, А.А. Сёмин // Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Южный федеральный университет», Министерство образования и науки Российской Федерации, Ростов-на-Дону: Издательство Южного федерального университета, 2015. – 162 с.
6. Бекирова, О.Н. Анализ методов оценки конкурентоспособности предприятий / О.Н. Бекирова // Научный вестник Воронежского государственного архитектурно-строительного университета. Серия: Управление строительством. – 2015. – №2(7). – С.24-31.
7. Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 215 с.
8. Бобырев, Д.Б. Анализ факторов конкурентных преимуществ и их влияние на уровень конкурентоспособности предприятия / Д.Б.Бобырев // Потенциал современной науки. – 2015. – № 1 (9). – С. 71-78.

9. Витковский, А.Ф. Проблемы формирования ресурсного потенциала предприятия / А.Ф. Витковский // Символ науки. – 2016. – № 9-1 (21). – С. 77-80.
10. Воробьева, Л.Н. Пути повышения конкурентоспособности предприятия / Л.Н. Воробьева, Е.В. Титова // Научно-образовательный потенциал молодежи в решении актуальных проблем XXI века. – 2016. – № 5. – С. 178-183.
11. Гончаров, В.Н. Оценка ресурсного потенциала предприятий / Гончаров В.Н., Шовкопляс А.Ш., Шовкопляс О.А. // Экономические и социально-гуманитарные исследования. – 2016. – № 2 (10). – С. 66-69.
12. Государственные программы развития Тюменской области. Сайт Администрации Тюменской области [Электронный ресурс] // Режим доступа : https://admtyumen.ru/ogv_ru/finance/programs/program.htm?id=1163@egTargetGrant (дата обращения: 02.03.2018).
13. Грант, Р.М. Ресурсная теория конкурентных преимуществ: практические выводы для формулирования стратегии / Р.М. Грант // Вестник СПбГУ. Сер. 8. – 2003. – Вып. 3. – С. 47–75.
14. Григорьева, А.А. Методики оценки ресурсного потенциала сервисных предприятий / А.А. Григорьева, О.Е. Пирогова // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2017. – № 1 (19). – С. 101-108.
15. Данилова, А. С. Стратегическое управление ресурсным потенциалом торгового предприятия малого бизнеса / А. С. Данилова // Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право. – 2011. – № 2. – С. 77.
16. Деловой климат в строительстве в IV квартале 2017 года [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL:https://issek.hse.ru/data/2018/01/19/1163316652/DK_Stroitelstvo2017.pdf (дата обращения: 27.02.2018)
17. Демчук, О. В. Экономика рыбного хозяйства: учебное пособие / О.В. Демчук, Н.А. Сушко. – Симферополь: ДИАЙПИ, 2013. – 311 с.

18. Демчук, О. В. Экономика рыбного хозяйства: учебное пособие / О.В. Демчук, Н.А. Сушко. – Симферополь: ДИАЙПИ, 2016. – 311 с.
19. Донец, Л.И. Методы оценки ресурсного потенциала предприятия / Л.И. Донец, Я.А. Яковенко // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. – 2017. – № 6. – С. 205-209.
20. Друкер, П. Классические работы по менеджменту [Электронный ресурс] / П. Друкер // М. : Альпина Паблишер. – 2016. — 220 с. — Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/87850> (дата обращения: 06.06.2018).
21. Друкер, П. Классические работы по менеджменту / П. Друкер. – М.:Московская школа управления «Сколково»: Альпина Бизнес Букс, 2008.–220 с.
22. Друкер, П. Практика менеджмента [Электронный ресурс] / П.Друкер // М. : Манн, Иванов и Фербер. – 2015. — 416 с. — Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/91722> (дата обращения: 06.06.2018).
23. Единый реестр застройщиков [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.erzrf.ru (дата обращения: 06.06.2018).
24. Зайончик, Л.Л. Определение ресурсного потенциала инновационного промышленного предприятия / Л.Л. Зайончик, Э.В. Гиззатуллина // Научно-аналитический экономический журнал. – 2016. – № 12 (13). – С. 2.
25. Зенченко, С.В. Основные методики оценки конкурентоспособности предприятия / С.В. Зенченко, В.В. Алмазов // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2014. – № 5 (44). – С. 72-76.
26. Золотова, Е.В. Повышение конкурентоспособности предпринимательских структур с использованием мотивационного механизма : монография / Е.В. Золотова, С.А. Шапиро. – М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2016. – 115 с.
27. Игольников, Г. Что понимать под конкурентоспособностью, инвестиционной привлекательностью и экономичностью производства / Г.

Игольников, Е. Патрушева // Российский экономический журнал. – 2014. – № 11. – С. 108-111.

28. Интерфакс-Центр раскрытия корпоративной информации. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.e-disclosure.ru/> (дата обращения: 06.05.2018).

29. Итоги года в Тюменской области: экономика и доходы выросли за счет инвестиционной активности. Регион встречает новый год с положительной динамикой во всех основных отраслях [Электронный ресурс] / И. Суханова // Режим доступа: <https://www.tumen.kp.ru/daily/26772/3805622/> (дата обращения: 02.03.2018).

30. Клычева, Р. А. Совершенствование управления ресурсным потенциалом предприятий гостиничного хозяйства: автореферат дисс. к.э.н. / Р.А. Клычева. –Махачкала, 2010. – С. 13.

31. Клычева, Р. А. Совершенствование управления ресурсным потенциалом предприятий гостиничного хозяйства: автореферат дисс. к.э.н. / Р.А. Клычева. –Махачкала, 2010. – С. 13.

32. Колчин, Е.В. Анализ ресурсного потенциала предприятия / Е.В. Колчин, Н.С. Рогалева // Молодежь и наука. – 2016. – № 6. – С. 102.

33. Конкурентоспособность предприятия (фирмы): учебное пособие / под общ.ред. В.М.Круглика. – Минск: Новое знание; М.: Инфа-М, 2016. – 285 с.

34. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Тюменской области до 2020 года и на перспективу до 2030 года [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.tyumen-technopark.ru/media/filer_public/10/06/10061c5f-7fc4-436d-979f9feeb478e535/kontseptsiia_v_red__ot_10_02_2016.pdf (дата обращения: 02.03.2018).

35. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент: пер. с англ. / Ф. Котлер; под ред. О.А. Третьяк, Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2013. – 896 с.

36. Криворотов, В.В. Индустриальные парки как эффективный механизм роста конкурентоспособности региональных производственных комплексов / В.В. Криворотов, А.В. Калина, Е.А. Тиханов, С.Е. Ерыпалов //

Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. – Екатеринбург, 2014. – № 2. – С. 61–74.

37. Криворотов, В.В. Оценка и повышение конкурентоспособности российских машиностроительных комплексов / В.В. Криворотов, А.В. Калина, Е.А. Тиханов и др. // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. – Екатеринбург, 2013. – № 4. – С. 61–76.

38. Кротков, А.М. Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии, методы оценки / А.М. Кротков, Ю.Я. Еленева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2013. – № 6. – С. 19-24.

39. Методы стратегического анализа: учеб. пособие / сост. Т.А. Вашко // Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. – Красноярск, 2013. – 110 с.

40. Мишин, Ю.В. Экономические основы организации конкурентоспособного производства. / Ю.В. Мишин. – М., 2000.

41. Надеин, В. В. Понятие конкурентоспособности как объекта управления коммерческих организаций: теоретические подходы [Электронный ресурс] / В.В. Надеин // Научный журнал «Apriori. Серия: гуманитарные науки». – 2016. – №1. Режим доступа: www.apriori-journal.ru (дата обращения: 02.06.2018).

42. Нейф, Н. М. Оценка ресурсного потенциала предприятия на основе матричной модели / Н.М. Нейф, Н.А. Дозорова // Известия Нижневолжского Агроуниверситетского комплекса. – 2012, № 1. – С. 45.

43. Нижегородцев, Р.М. Прогнозирование показателей социально-экономического развития региона / Р.М.Нижегородцев, Е.И. Пискун, В.В. Кудревич // Экономика региона. – 2017. – Т. 13. – № 1. – С. 38-48.

44. Николаева, Т.И. Оценка ресурсного потенциала торговой организации - важнейшее условие ее конкурентоспособности / Т.И.Николаева // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2015. – Т. 9. № 2. – С. 135-141.

45. Николаева, Т.И. Рыночный потенциал организации торговли как основа конкурентоспособности / Т.И. Николаева, С.Н. Лыкасова // РГТЭУ: Торговое дело. Торговое право. – 2011. – № 1.
46. Носкова, М. В. Системный подход к «кадровому потенциалу» как экономической категории / М.В. Носкова // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2009, № 11. – С. 90-91.
47. Оглуздина, О.Б. Эффекты взаимодействия ресурсных подсистем как фактор повышения конкурентоспособности предприятия / О.Б.Оглуздина // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. – 2015. – Т. 14. № 3. – С. 377-394.
48. Окольнішнікова, І.Ю. Управління устойчивим розвитком підприємницьких структур на основі оцінки ефективності використання їх ресурсного потенціалу / І.Ю. Окольнішнікова, В.Ю. Шевров // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2014. – Т. 8. № 3. – С. 84-91.
49. Официальный сайт ОАО «ТДСК» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.t-dsk.ru/> (дата обращения: 23.04.2018).
50. Портер, М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов /М. Портер // М. : Альпина Паблишер, 2016. — 453 С.
51. Портер, М. Конкурентная стратегия: методика анализа отрасли и конкурентов. / М. Портер. – М., 2006.
52. Портер, М. Конкуренция / М.Портер. – М., 2005.
53. Птицына, А.С. Методологические подходы к оценке конкурентоспособности предприятия / А.С. Птицына // Nauka-Rastudent.ru. – 2014. – № 11 (11). – С. 14.
54. Разиньков, П.И. Методологические аспекты комплексной оценки ресурсного потенциала предприятия / П.И. Разиньков, О.П. Разинькова // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2017. – № 1-1. – С.174-184.

55. Разиньков, П.И. Методологические аспекты комплексной оценки ресурсного потенциала предприятия / П.И. Разиньков, О.П. Разинькова // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2016. – № 1-1. – С.174-184.

56. Разинькова, О.П. Экономическая оценка вариантов инвестиций в обновление основных производственных фондов предприятия / О.П. Разинькова // О.П. Журнал «Организатор производства». – 2009. – № 1. – С. 55-59.

57. Разинькова, О.П. Экономическая оценка вариантов инвестиций в обновление основных производственных фондов предприятия / О.П. Разинькова // О.П. Журнал «Организатор производства». – 2009. – № 1. – С. 55-59.

58. Рубин, Ю.Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции: учеб. 6-е издание / Ю.Б. Рубин. – М., 2007.

59. Савельева, Н.А. Формирование конкурентоспособности на мезоуровне / Н.А. Савельева. – Ростов н/Д, 2004. – 124 с.

60. Сазонов, В.Г. Повышение эффективности использования ресурсного потенциала предприятий: проблемы и пути решения / В.Г. Сазонов, Е.В.Ломоносова // Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление. – 2014. – № 1 (69). – С. 49-57.

61. Сайт Администрации Тюменской области [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://admtyumen.ru/ogv_ru/finance/town-planning/build_news/more.htm?id=11495547@egNews (дата обращения: 02.03.2018).

62. Селезнёва, Т.О. Пути повышения эффективности использования ресурсного потенциала / Т.О. Селезнева, А. Мельникова // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2014. – № 19. – С. 171-175

63. Симонова, Л.М. Кластерный подход как основополагающий вектор региональной инновационной конкурентоспособности / Л.М. Симонова, С.А. Иванова и др. под ред. Л. М. Симоновой. Современные подходы к повышению конкурентоспособности территориальных социально-экономических систем: коллективная монография. – Российская Федерация. М-во образования и науки,

ГБОУ ВПО Тюменский гос. ун-т, Междунар. ин-т финансов, управления и бизнеса. Тюмень, 2011. – С. 24.

64. Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения. Сборник научных трудов Международной научной конференции «Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения» (Российская Федерация, г. Липецк, 26 июня 2017 г.). / Под ред. М. Ю. Левина. – Липецк: ООО «Максимал информационные технологии», 2017. – 104 с.

65. Сокова, И.А. Комплексный анализ конкурентоспособности предприятия: новый взгляд на оценку/ И.А. Сокова, А.В. Тихомирова // Вестник Ивановского государственного университета. Серия: Экономика. – 2015. – №1(23). – С.34-39.

66. Соляник, С.В. Стратегические аспекты повышения эффективности использования ресурсного потенциала / С.В. Соляник, Е.В. Едорчукова // Символ науки. – 2016. – №12-1(24). – С. 235-239.

67. Степанова, Г. Н. Стратегический менеджмент. Планирование на предприятии / Г.Н.Степанова. – М.: Издательство. МГУП, 2001. – С. 52.

68. Стрелкова, Л.В. К вопросу об оценке конкурентоспособности предприятия / Л.В.Стрелкова, Т.А. Терушкина // Вестник Владимирского государственного университета имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых. Серия: Экономические науки. – 2016. – № 1 (7). – С. 148-154.

69. Тиханов, Е.А. Формирование универсального методического подхода к оценке конкурентоспособности промышленных предприятий / Е.А. Тиханов, В.В. Криворотов, С.Е. Ерыпалов // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2016. – Т. 10, № 1. – С. 113–124.

70. Тиханов, Е.А. Формирование универсального методического подхода к оценке конкурентоспособности промышленных предприятий / Е.А. Тиханов, В.В. Криворотов, С.Е. Ерыпалов // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2016. – Т. 10, № 1. – С. 113–124.

71. Тюменьстат. Сайт государственной статистики [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://tumstat.gks.ru> (дата обращения: 02.03.2018).
72. Фатхутдинов, Р. Система менеджмента: учебник / Р. Фатхутдинов. – 2-е изд. – М.: Бизнес-школа, 2012. – 287 с.
73. Фатхутдинов, Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М., 2000.
74. Фатхутдинов, Р.А. Понятийный аппарат по менеджменту / Р.А. Фатхутдинов. – М.:АО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. –112 с.
75. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 02.03.2018).
76. Филимонова, Ю.В. Анализ методов оценки конкурентоспособности предприятия (организации) / Ю.В. Филимонова // Вестник Ангарского государственного технического университета. – 2015. – № 9. – С. 280-284.
77. Философова, Т.Г. Конкуренция и конкурентоспособность: учебное пособие / Т.Г. Философова, В.А.Быков. – М., 2007.
78. Фоминых, В.В. Особенности определения конкурентоспособности строительных компаний. / В.В. Фоминых // Актуальные вопросы экономических наук. – 2016. – № 50-1. – С. 72-79.
79. Хлынин, Э.В. Методы и модели управления процессом воспроизводства основного капитала / Э.В. Хлынин, С.В. Городничев // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2014. – № 3-1. – С. 114-123.
80. Хлынин, Э.В. Методы и модели управления процессом воспроизводства основного капитала / Э.В. Хлынин, С.В. Городничев // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2014. – № 3-1. – С. 114-123.
81. Холодов, П.П. Экономическая эффективность использования ресурсного потенциала / П.П. Холодов // Вестник Кузбасского государственного технического университета. – 2010. – № 3. – С. 136-137.

82. Царев, В.В. Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций): Теория и методология : учебное пособие / В.В. Царев, А.А. Кантарович, В.В. Черныш. – М. : Юнити-Дана, 2015. – 799 с.
83. Царев, В.В. Оценка конкурентоспособности предприятий / А.А. Кантарович, В.В. Черныш, В.В. Царев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 800 с.
84. Чепелкин, Д. А. Оценка потенциала как фактора роста конкурентоспособности предприятия / Д.А. Чепелкин, С. О. Савченко, Н.В. Зеленковская // Студенческий вестник. – 2011. –№ 7.
85. Шевченко, С.А. Основные направления совершенствования управления конкурентоспособностью хозяйственных организаций в условиях инновационной экономики России / С.А. Шевченко, О.О. Шевченко // Вестник Челябинского государственного университета. — 2013. — № 8. — С. 104-106.
86. Щеглов, А.Н. Экспресс-методика оценки конкурентоспособности предприятий / А.Н. Щеглов, Э.И. Нуртдинова // Вестник Академии наук Республики Башкортостан. – 2013. – Т.18. – №2. – С.23-30.
87. Щербакова, В.С. Повышение эффективности использования ресурсного потенциала предприятия в современных условиях / В.С. Щербакова, Ю.В. Черненко // Символ науки. – 2017. – Т. 1. № 2. – С. 131-134.
88. Щербакова, В.С. Повышение эффективности использования ресурсного потенциала предприятия в современных условиях / В.С. Щербакова, Ю.В. Черненко // Символ науки. – 2017. – Т. 1. № 2. – С. 131-134.
89. Эффективность стратегии фирмы: Учеб.пособие / Под ред. А.П.Градова. – СПб: Специальная литература, 2006.
90. Юданов, А.Ю. Конкуренция: теория и практика. Учебно-практическое пособие / А.Ю. Юданов. – 3-е издание., испр. и доп. – М.:Издательство ГНОМ и Д, 2001. – 304 с.
91. Barney, J. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage // J. Barney. // J. of Management. – 1991. – Vol. 17, No. 1. – P. 99–120.
92. Krivorotov, V. Sustainability and Innovation to Increase Corporate Competitiveness: Optimisation / V. Krivorotov, A. Kalina, Zh. Belyaeva, S. Erypalov

// Proceedings 7th EuroMed Conference of the EuroMed Academy of Business. September 18–19, 2014, Kristiansand, Norway. Edited by: Demetris Vrontis, Yaakov Weber, Evangelos Tsoukatos. EuroMed Press, 2014. – pp. 827–835.

93. Krivorotov, V.V. Competitiveness of Russian Regional Oil Complexes / V.v. Krivorotov, A.V. Kalina, S.Y. Erypalov, Zh.S. Belyaeva // Competitiveness Review. – 2016. – Vol. 26, Issue 2.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Сравнительная характеристика понятия «конкурентоспособность
предприятия

№	Авторы	Содержание понятия «конкурентоспособность предприятия /фирмы»	Комментарии /Ключевое понятие
1	2	3	4
1	А.Ю.Юданов	Степень притягательности данного продукта для совершающего реальную покупку потребителя [90, с.38].	Несмотря на то, что конкурентоспособность связана не с отличительными характеристиками товара как таковыми, а с его привлекательностью для делающих покупку клиентов, центром определения является именно продукт. При этом не учитываются такие важные составляющие как деловая репутация фирмы, опыт. В определении важная роль отводится суверенитету потребителя [90, с.38].
2	Р.А. Фатхутдинов	Свойство объекта, характеризующееся степенью удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке [74, с.39].	Конкурентоспособность определяет способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном (внутреннем или внешнем) рынке. На одном рынке объект может быть конкурентоспособным, на другом – нет [74, с.39]. Во многих вышеприведенных дефинициях конкурентоспособность отождествляется со свойством (способностью) экономического субъекта. Однако сами товары, работы и услуги не могут конкурировать между собой. Конкурентоспособность предполагает определенное «действие», свойственное только субъектам рынка и рассчитанное на положительный эффект. Товары выступают в данном случае в качестве «лакмусовой бумажки», демонстрирующей наличие/отсутствие конкурентоспособности [63, с.24].
3	Азоев Г.Л.	Способность предприятия выпускать конкурентоспособную продукцию, а также конкурентоусойчивость	Мы разделяем точку зрения Азоева Г.Л. о необходимости адаптации к изменяющимся условиям конкуренции, тем не менее, акцент сделан на конкурентоспособности самого продукта.

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ 1

1	2	3	4
3	Азоев Г.Л.	предприятия и возможность его адаптации к изменяющимся условиям конкуренции [1]; Комплексная социально-экономическая характеристика фирмы за определенный промежуток времени в условиях конкретного рынка, отражающего уровень его превосходства по отношению к реальным конкурентам по двум составляющим – рыночной и ресурсной [2].	Более того, автор считает немаловажным наличие превосходства по отношению к конкурентам и выделяет два основных направления – рыночное и ресурсное. На наш взгляд, ресурсное направление является приоритетным, так как это то, на что может оказывать влияние предприятие. Несмотря на некоторые отличия, конкурентоспособность фокусируется на способности экономических субъектов всех уровней производить свои товары и услуги, удовлетворяющие требованиям не только внутреннего, но и мирового рынков.
4	Аристов О.В.	Способность предприятия приносить прибыль на вложенный капитал в краткосрочном периоде не ниже заданной прибыльности [4].	С нашей точки зрения, оценка конкурентоспособности только через его прибыльность может иметь место лишь в очень краткосрочном периоде и не является показательной, поскольку часто прибыльность изменяется в зависимости от сезона.
5	Мишин Ю.В.	Способность предприятия производить конкурентоспособную продукцию, пользующуюся спросом при эффективном использовании производственного, кадрового и финансового потенциалов [40].	Мы разделяем позицию, что для достижения позитивных экономических и социальных результатов особое значение имеет эффективное использование производственного, кадрового и финансового потенциалов. Однако в повышении конкурентоспособности возрастает роль нематериального капитала и компетенций сотрудников (знания, способности).
6	Портер М.	Сравнительное преимущество предприятия по отношению к другим предприятиям данной отрасли внутри национальной экономики и за её пределами [52].	В данном контексте, понятие конкурентоспособности предусматривает процесс эталонного сопоставления с целью достижение успеха в экономическом соперничестве, так называемый бенчмаркинг.
7	Аристов О.В.	Свойство субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там конкурирующими субъектами рыночных отношений [4].	На наш взгляд, свойство «выступать наравне с присутствующими субъектами» предполагает наличие управленческой системы, которая позволит использовать внутренние ресурсы с таким же экономическим эффектом, как у конкурентов в условиях влияния факторов внешней среды.

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ 1

1	2	3	4
8	Мескон М.Х.	Это относительная характеристика, которая выражает отличия развития данной фирмы от степени удовлетворения своими товарами потребности людей и по эффективности производственной деятельности.	Конкурентоспособность предприятия характеризует возможности и динамику приспособления к условиям рыночной конкуренции.
9	Ф.Котлер	Конкурентоспособность предполагает состязательность хозяйствующих субъектов, когда их состязательные действия эффективно ограничивают возможности каждого из них в воздействии на обращение товаров на данном рынке и стимулируют производство тех товаров, которые требуются потребителю [35].	С нашей точки зрения, совершенно очевидно, что необходимым фактором успеха при рассмотрении вопросов конкурентоспособности на различных уровнях является первенство, умение быть лидером в своей сфере деятельности. Первенство можно достичь только за счет хорошей координации действий и осознания необходимости постоянно повышать свою компетентность, а, следовательно, и конкурентоспособность.
10	Г.А. Лавренова Ю.О. Моница	Способность предприятия бороться за потребительский рынок, за бизнес партнеров посредством внедрения и использования инновационной техники и технологии, максимально эффективное использование внутренних ресурсов предприятия, особенно конкурентоспособного персонала, а также с помощью гибкого реагирования на изменения внешней среды.	На наш взгляд, высокую конкурентоспособность и стабильный экономический рост обеспечивают динамично меняющиеся конкурентные преимущества, основанные на научно-технических достижениях и инновациях.
11	Савельева Н.А.	Многоуровневое, многоаспектное понятие, характеризующие динамическое, управляемое свойство объекта оценки, определяемое совокупностью конкурентных преимуществ и слабостей, выраженное в способности выдерживать конкуренцию в системе рыночных отношений в рассматриваемый период времени [59].	Представляется верным суждение автора о том, что конкурентоспособность можно обусловить, как динамическое свойство, определяемое через совокупность конкурентных преимуществ и/или слабостей. Однако с нашей точки зрения, временное ограничение – «рассматриваемый период времени» не соответствует стратегическим целям развития предприятия, что является несомненным недостатком.

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ 1

1	2	3	4
12	Ю.Б.Рубин	Способность применять совокупный конкурентный потенциал для борьбы с соперниками и достижения конкурентных преимуществ.	Безусловно, важная роль отводится конкурентному потенциалу, который включает совокупность материальных, трудовых, финансовых, природных, нематериальных ресурсов, а также возможности субъектов хозяйствования, которые позволяют им получать конкурентные преимущества перед другими участниками рынка.
13	Царёв В.В.	Наиболее вероятная интегрированная рейтинговая оценка исследуемого предприятия (фигурирующего в составе стратегической конкурентной группы), которая предполагает экономически наиболее целесообразное и комплексное использование всех располагаемых видов потенциалов, каждый из которых имеет обобщенную числовую оценку [83].	Интересный подход к определению конкурентоспособности предприятия имеет Царёв В.В., считающий необходимым использование рейтинговой оценки. Однако получить такую числовую оценку, зачастую, бывает затруднительно, так как российская практика ведения бизнеса сопряжена с недостоверностью или отсутствием открытой информации о конкурентах в отрасли.
14	Кротков А.М.	Способность функционировать эффективно или же предоставлять потребителю конкурентоспособные товары и услуги [38].	Вероятно, уместно заменить «или» на «и». Так как эти условия должны осуществляться в совокупности.
15	Игольников Г.	Характеризуется ее потенциальными возможностями обеспечивать доходность своего бизнеса в долгосрочной перспективе [27].	С нашей точки зрения удержание конкурентоспособности в долгосрочной основе возможно только за счет постоянной модернизации и совершенствования.

Источник: [составлено автором]

Интегральный показатель конкурентоспособности

Интегральный показатель конкурентоспособности – К					
$K = \sqrt{K_T * K_P}$					
1. Показатель текущей конкурентоспособности (конкурентная позиция) – К _т					
$K_T = \sqrt{K_{ЭД} * K_{ФУ}}$					
1.1. Показатель эффективности деятельности			1.2. Показатель финансовой устойчивости		
$K_{ЭД} = \sqrt[3]{K_{ОЭ} * K_A * K_I}$			$K_{ФУ} = \sqrt[3]{K_{ФН} * K_L * K_{ПС}}$		
1.1.1. Показатель операционной эффективности и $K_{ОЭ} = \frac{ОЭ}{ОЭ_{баз}}$ ОЭ – коэффициент операционной эффективности	1.1.2. Показатель эффективности структуры активов предприятия $K_A = \frac{А}{А_{баз}}$ А – коэффициент имущества производственного назначения	1.1.3. Показатель эффективности инвестиционной деятельности $K_I = \frac{И}{И_{баз}}$ И – коэффициент доходности инвестиций	1.2.1. Показатель финансовой независимости $K_{ФН} = \frac{ФН_{баз}}{ФН}$ ФН – коэффициент финансовой независимости	1.2.2. Показатель ликвидности $K_L = \frac{Л}{Л_{баз}}$ Л – коэффициент текущей ликвидности	Показатель платежеспособности $K_{ПС} = \frac{ПС_{баз}}{ПС}$ ПС – коэффициент платежеспособности по текущим обязательствам
Формулы для расчета коэффициента					
$\frac{ОЭ}{\text{Выручка}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Затраты}}$ Выручка – выручка предприятия, руб.; Затраты – затраты предприятия, руб.	$A = \frac{ОС + НС + З}{ВБ}$ ОС – основные средства, руб.; НС – незавершенное строительство, руб.; З – запасы, руб.; ВБ – валюта баланса (сумма активов/пассивов баланса), руб.	$I = \frac{\text{Выручка}}{КВ}$ КВ – объем инвестиций предприятия, руб.	$\frac{ФН}{\text{ДО} + \text{КО}} = \frac{\text{ДО} + \text{КО}}{ВБ}$ ДО – долгосрочные обязательства, руб. КО – краткосрочные обязательства, руб.	$L = \frac{ОА}{КО}$ ОА – оборотные активы, руб.	$ПС = \frac{КО}{В_{мес}}$ В мес – среднемесячная выручка, руб./месяц
Базовое значение коэффициента					
$ОЭ_{баз} = 1,25$ – исходя из общепринятого значения рентабельности продаж в промышленности и на уровне 20% – или величина коэффициента операционной эффективности основных конкурентов (по аналогичным видам деятельности в РФ).	$A_{баз} = 0,5$ - в соответствии с общепринятой практикой – или величина коэффициента имущества производственного назначения	$I_{баз}$ - величина коэффициента доходности инвестиций основных конкурентов (по аналогичным видам деятельности в РФ)	$ФН_{баз} = 0,5$ - в соответствии с общепринятой практикой – или величина коэффициента финансовой независимости основных конкурентов	$L_{баз} = 2$ - в соответствии с общепринятой практикой – или величина коэффициента ликвидности основных конкурентов	$ПС_{баз} = 3$ месяца – в соответствии с общепринятой практикой – или величина коэффициента платежеспособности по текущим обязательствам основных конкурентов

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ 2

Эталонное значение коэффициента					
Наилучшее значение соответствующего коэффициента у основных конкурентов, по отрасли, стране или миру (в зависимости от целей исследования)					
Источник данных для расчета коэффициента					
Бухгалтерская отчетность					
Отчет о прибылях и убытках	Бухгалтерский баланс	Отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств	Бухгалтерский баланс	Бухгалтерский баланс	Бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках
2. Показатель перспективной конкурентоспособности (конкурентный потенциал) – K_{Π} $K_{\Pi} = \sqrt[2]{K_{\Pi\Pi} * K_{РП}}$					
2.1. Показатель потенциала предприятия- $K_{\Pi\Pi}$ $K_{\Pi\Pi} = \sqrt[3]{K_{ПА} * K_{ИА} * K_{ДА}}$			2.2. Показатель риска развития предприятия $K_{РП}$ $K_{РП} = \sqrt[3]{K_{РФУ} * K_{РЛ} * K_{РК}}$		
2.1.1. Показатель производственной активности $K_{ПА} = \frac{ПА}{ПА_{баз}}$ ПА – темп роста объема производства	2.1.2. Показатель инвестиционной активности $K_{ИА} = \frac{ИА}{ИА_{баз}}$ ИА – темп роста объема инвестиций	2.1.3. Показатель деловой активности $K_{ДА} = \frac{ДА}{ДА_{баз}}$ ДА – коэффициент оборачиваемости оборотных активов	2.2.1. Показатель риска снижения финансовой устойчивости $K_{РФУ} = \frac{РФУ}{РФУ_{баз}}$ РФУ – рост среднего значения коэффициента финансового левериджа	2.2.2. Показатель риска потери ликвидности $K_{РЛ} = \frac{РЛ}{РЛ_{баз}}$ РЛ – рост среднего значения коэффициента быстрой ликвидности	2.2.3. Показатель риска снижения кредитоспособности $K_{РК} = \frac{РК_{баз}}{РК}$ РК – темп роста коэффициента задолженности по кредитам банков и займам
Формулы для расчета коэффициента					
$ПА = \frac{\text{Выручка}_1}{\text{Выручка}_0}$ Выручка ₁ - объем реализации продукции в текущем периоде, руб.; Выручка ₀ - объем реализации продукции в предшествующем периоде, руб.	$ИА = \frac{KB_1}{KB_0}$ KB ₁ - объем инвестиций в текущем периоде, руб.; KB ₀ - объем инвестиций в предшествующем периоде, руб.	$ДА = \frac{\text{Выручка}}{ОА_{ср}}$ ОА _{ср} – среднее арифметическое значение стоимости оборотных активов на начало и конец периода, руб.	$РФУ = \frac{ФЛ_0 + ФЛ_1}{2} * \frac{ФЛ_1}{ФЛ_0}$ ФЛ ₁ - коэффициент финансового левериджа в текущем периоде; ФЛ ₀ - коэффициент финансового левериджа в предшествующем периоде; $ФЛ = \frac{СК}{КО + ДО} + 1$	$РЛ = \frac{ЛБ_0 + ЛБ_1}{2} * \frac{ЛБ_1}{ЛБ_0}$ ЛБ ₁ - коэффициент быстрой ликвидности в текущем периоде; ЛБ ₀ - коэффициент быстрой ликвидности в предшествующем периоде; $ЛБ = \frac{ОА-З}{КО}$	$РК = \frac{ЗК_1}{ЗК_0}$ ЗК ₁ - коэффициент задолженности по кредитам банков и займам в текущем периоде; ЗК ₀ - коэффициент задолженности по кредитам банков и займам в предшествующем периоде; $ЗК = \frac{ДЗК + КЗК}{В \text{ мес}}$ ДЗК – долгосрочные займы и кредиты, руб.; КЗК – краткосрочные займы и кредиты, руб.

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ 2

Базовое значение коэффициента					
ПА баз - индекс промышленного производства по аналогичным видам деятельности в РФ или величина темпа роста объема производства основных конкурентов	ИА баз - темп роста объема инвестиций в основной капитал по аналогичным видам деятельности в РФ или величина темпа роста объема инвестиций основных конкурентов	ДА баз – величина коэффициента оборачиваемости оборотных активов основных конкурентов (по аналогичным видам деятельности в РФ)	РФУ баз = 2 – произведение эталонных значений коэффициента финансового левериджа (1+1=2 – в соответствии с общепринятой практикой) и темпа роста коэффициента финансового левериджа (1 – характеризует стабильность финансового положения предприятия)	РЛ баз = 1 - произведение эталонных значений коэффициента быстрой ликвидности (1 – в соответствии с общепринятой практикой) и темпа роста коэффициента быстрой ликвидности (1 – характеризует стабильность финансового положения предприятия)	РК баз =1 - значение темпа роста коэффициента задолженности по кредитам банков и займам, характеризующее стабильность финансового положения предприятия
Эталонное значение коэффициента					
Наилучшее значение соответствующего коэффициента у основных конкурентов, по отрасли, стране или миру (в зависимости от целей исследования)					
Источник данных для расчета коэффициента					
Бухгалтерская отчетность					
Бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках	Отчет о движении денежных средств	Бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках	Бухгалтерский баланс	Бухгалтерский баланс	Бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках

Источник: [70, с.115-116]

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Топ застройщиков по Тюменской области по объему ввода жилья за 2017

год

Место	Наименование, регион	Введено, м²	Застройщиков	Рейтинг РАСК	Доля в регионе	Место в РФ
1	2	3	4	5	6	7
1	ОАО ТДСК, Тюменская область	145 295	1		24,16	28
2	Брусника, Тюменская область	83 535	2	Б1	13,89	15
3	АО СК Сибстройсервис, Тюменская область	69 382	1	Б1	11,54	85
4	СК Снегири, Тюменская область	50 133	1	В1	8,34	126
5	Завод ЖБИ-3, Тюменская область	42 160	1	Б3	7,01	156
6	ГК ТИС, Тюменская область	36 964	2	В2	6,15	202
7	Холдинг Партнер, Тюменская область	18 499	1	Б3	3,08	433
8	4D Development, Тюменская область	17 315	1	В1	2,88	460
9	ГК Тоболпромстрой, Тюменская область	17 078	1	В1	2,84	462
10	Сиб-Инвест, Тюменская область	16 053	1	В2	2,67	498
11	ГК VIRA GROUP, Тюменская область	12 683	1	Г1	2,11	615
12	2МЕН ГРУПП ДЕВЕЛОПМЕНТ, Тюменская область	12 419	1	В3	2,07	629
13	ООО Меридиан Констракшн, Тюменская область	12 414	1	В1	2,06	630
14	Компания Жилье-2000, Тюменская область	10 549	1	Б3	1,75	706
15	Солнечный город, Тюменская область	9 347	1	В1	1,55	765
16	ИССС, Тюменская область	6 272	1		1,04	1023
17	ПЕРСПЕКТИВА-Т, Тюменская область	5 954	1	В1	0,99	1054
18	Мостострой-11, Тюменская область	5 254	1	В2	0,87	1111
19	ИСК ИНКО и К, Тюменская область	5 077	1	Б2	0,84	1127
20	Наш Город, Тюменская область	4 651	1	В1	0,77	1165

Источник: [23]

Топ застройщиков по Тюменской области по объему текущего
строительства на 01.01.2018 г.

Место	Наименование регион	Строится, м²	Застройщиков	Рейтинг РАС К	Доля в регионе	Место в РФ
1	2	3	4	5	6	7
1	ООО Меридиан Констракшн, Тюменская область	169 315	2	В1	9,70	106
2	Брусника, Тюменская область	123 486	3	Б1	7,07	26
3	ОАО ТДСК, Тюменская область	123 205	1		7,06	171
4	АО СК Сибстройсервис, Тюменская область	111 931	1	Б1	6,41	192
5	ПСК Дом, Тюменская область	106 449	1	Б2	6,10	212
6	ГК ТИС, Тюменская область	91 539	2	В2	5,24	258
7	ГК ЭНКО, Тюменская область	84 849	2	Б2	4,86	278
8	ИСК ИНКО и К, Тюменская область	83 426	1	Б2	4,78	285
9	СК Снегири, Тюменская область	70 812	1	В1	4,06	346
10	Тюменгазстрой, Тюменская область	55 864	1	Б2	3,20	434
11	ГК Строй Мир, Тюменская область	54 539	5	В3	3,12	416
12	Холдинг Партнер, Тюменская область	51 216	1	Б3	2,93	467
13	Завод ЖБИ-3, Тюменская область	50 554	1	Б3	2,90	471
14	ГК ARSIB holding group, Тюменская область	42 600	1	В2	2,44	537
15	Аметист, Тюменская область	34 813	1	Г3	1,99	655
16	4D Development, Тюменская область	34 540	1	В1	1,98	662
17	2МЕН ГРУПП ДЕВЕЛОПМЕНТ, Тюменская область	31 111	2	В3	1,78	707
18	СК Партнеры, Тюменская область	28 999	1	Б3	1,66	759
19	СК ЖБИ-5, Тюменская область	28 265	1	Г3	1,62	781
20	СК Звезда, Тюменская область	27 449	1		1,57	804

Источник: [23]

Финансовые показатели ОАО «ТДСК»

Показатель, тыс. руб.	2012	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6
Итого по разделу I - Внеоборотные активы	3272390	3116690	2903910	4304560	4269410
Нематериальные активы	5979	7879	4126	3200	2273
Основные средства	2308180	2807310	2650730	2785870	2159850
Финансовые вложения	957989	256013	229180	413563	158667
Отложенные налоговые активы	242	45491	19876	19712	35185
Прочие внеоборотные активы	0	0	0	1082220	1913430
Итого по разделу II - Оборотные активы	4372050	5535620	7834450	7422760	7786630
Запасы	3680720	3811970	4368450	5888100	6442900
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	51810	32970	66710	3632	33
Дебиторская задолженность	629737	465686	1028050	378790	214899
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	2500	443500	681000	1059000	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	7267	7835	11693	5463	1120230
Прочие оборотные активы	18	773660	1678540	87785	8573
Итого по разделу III - Собственный капитал	6323370	7323760	8623800	10348300	10463900
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	9767	9767	9767	9767	9767
Переоценка внеоборотных активов	19689	19319	18333	18226	18138
Резервный капитал	488	488	488	488	488
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	6293420	7294180	8595210	10319800	10435500
Итого по разделу IV - Долгосрочные пассивы	201462	165956	236289	262767	273897
Отложенные налоговые обязательства	201462	165956	236289	262767	273897
Итого по разделу V - Краткосрочные пассивы	1119610	1162600	1878260	1116300	1318230
Заемные средства	100000	100000	270000	100000	310000
Кредиторская задолженность	919946	949231	1484090	904685	876656

Источник: [28]

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ 5

Финансовые показатели ОАО «ТДСК»

1	2	3	4	5	6
Оценочные обязательства	99665	113370	124170	111618	131036
Прочие обязательства	0	0	0	0	538
БАЛАНС (актив)	7644440	8652310	10738400	11727300	12056000
БАЛАНС (пассив)	7644440	8652310	10738400	11727300	12056000
Валовая прибыль (убыток)	2003990	2102790	3024280	3182420	1890960
Выручка	8761370	10284800	7626840	7379900	6981370
Себестоимость продаж	6757380	8182000	4602550	4197490	5090420
Прибыль (убыток) от продаж	2003990	2087310	2451170	2488850	1143560
Коммерческие расходы	0	15477	16230	17358	18492
Управленческие расходы	0	0	556886	676205	728898
Прибыль (убыток) до налогообложения	1350460	1431840	1397080	2049890	420431
Доходы от участия в других организациях	0	0	0	3838	0
Проценты к получению	36389	56266	32990	114267	165473
Проценты к уплате	13967	13967	26011	19683	15401
Прочие доходы	46824	74814	319175	97734	193236
Прочие расходы	722772	772579	1380240	635120	1066440
Чистая прибыль (убыток)	991892	1110280	1060150	1724460	230633
Текущий налог на прибыль	191007	429293	239545	431317	186243
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	71908	-59653	-56078	-50090	97814
Изменение отложенных налоговых обязательств	149817	-40080	70333	26478	11130
Изменение отложенных налоговых активов	-1177	43191	-25615	-164	15473
Прочее	16571	-24457	1437	-132528	7898
Совокупный финансовый результат периода	991892	1110280	1060150	1724460	230633
Чистые активы	6323370	7323760	8623800	10348300	10463900

Источник: [28]

Финансовые показатели ООО “Меридиан Констракшн”

Показатель, тыс. руб.	2012	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6
Итого по разделу I - Внеоборотные активы	37070	1295100	1588180	784634	0
Нематериальные активы	205	256	378	0	0
Основные средства	36853	1204840	1497790	670282	126317
Финансовые вложения	13	90013	90013	114352	113797
Итого по разделу II - Оборотные активы	441445	623322	1256870	1102070	0
Запасы	1077	9515	24279	3862	5000
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	0	0	1556	0	0
Дебиторская задолженность	222170	503949	1085720	1057470	788267
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	215455	99350	107354	0	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	2440	9667	37103	40743	11677
Прочие оборотные активы	303	841	853	0	0
Итого по разделу III - Собственный капитал	400072	357277	254646	72439	80846
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	21110	21000	21000	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	378962	336277	233646	0	0
Итого по разделу IV - Долгосрочные пассивы	34831	1385010	2432350	280867	0
Заемные средства	34831	127153	151702	280867	312770
Итого по разделу IV - Долгосрочные пассивы	34831	1385010	2432350	280867	0
Прочие обязательства	0	1257860	2280640	0	218377
Итого по разделу V - Краткосрочные пассивы	43611	176139	158055	1533400	0

Источник: [28]

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ 6

Финансовые показатели ООО “Меридиан Констракшн”

1	2	3	4	5	6
Заемные средства	1708	4311	1802	3331	2925
Кредиторская задолженность	41903	171827	156253	380825	430140
Доходы будущих периодов	0	0	0	0	0
Оценочные обязательства	0	0	0	0	0
Прочие обязательства	0	0	0	1149240	0
БАЛАНС (актив)	478515	1918430	2845050	1886700	1045060
БАЛАНС (пассив)	478515	1918430	2845050	1886700	1045060
Валовая прибыль (убыток)	-53605	-10125	7848	30028	0
Выручка	44639	108157	315915	650530	172683
Себестоимость продаж	98244	118282	308067	620502	152238
Прибыль (убыток) от продаж	-53619	-10125	7848	30028	-
Прибыль (убыток) до налогообложения	44121	130521	194506	-8214	-
Доходы от участия в других организациях	60550	0	153237	-	-
Проценты к получению	10782	17542	23312	-	-
Проценты к уплате	13882	22475	36915	42875	35066
Прочие доходы	165380	197380	96846	29146	37898
Прочие расходы	125090	51801	49822	24513	9621
Чистая прибыль (убыток)	42686	102631	182208	-8408	10615
Текущий налог на прибыль	1290	27447	12292	194	3041
Прочее	145	443	6	-	-
Совокупный финансовый результат периода	42686	102631	172979	-	-

Источник: [28]

Финансовые показатели АО «Сибстройсервис»

Показатель, тыс. руб.	2012	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6
Итого по разделу I - Внеоборотные активы	13745	23737	13693	4875	0
Нематериальные активы	0	0	0	0	0
Результаты исследований и разработок	0	0	0	0	0
Нематериальные поисковые активы	0	0	0	0	0
Материальные поисковые активы	0	0	0	0	0
Основные средства	2245	3346	4489	4875	4831
Доходные вложения в материальные ценности	0	8891	9204	0	0
Финансовые вложения	11500	11500	0	0	23322
Отложенные налоговые активы	0	0	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	0	0	0	0	0
Итого по разделу II - Оборотные активы	412699	34135	122111	102458	0
Запасы	28526	5672	5866	15271	22935
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	0	0	0	0	0
Дебиторская задолженность	309159	18938	109684	76712	58263
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0	0	0	0	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	75014	9525	6561	10475	5205
Прочие оборотные активы	0	0	0	0	0
Итого по разделу III - Собственный капитал	94	11348	20541	30092	35031
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10	10	0

Источник: [28]

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ 7

Финансовые показатели АО «Сибстройсервис»

1	2	3	4	5	6
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	84	11338	20531	30082	0
Итого по разделу V - Краткосрочные пассивы	426350	46524	115263	77241	0
Заемные средства	0	3137	0	3048	4000
Кредиторская задолженность	426350	43387	115263	74193	75525
БАЛАНС (актив)	426444	57872	135804	107333	114556
БАЛАНС (пассив)	426444	57872	135804	107333	114556
Валовая прибыль (убыток)	21796	17885	24215	30900	0
Выручка	484455	507013	151783	129923	173314
Себестоимость продаж	462659	489128	127568	99023	175167
Прибыль (убыток) от продаж	11721	6321	11578	19887	0
Коммерческие расходы	0	0	0	0	0
Управленческие расходы	10075	11564	12637	11013	0
Прибыль (убыток) до налогообложения	2377	4349	11286	27901	0
Проценты к получению	124	819	0	0	0
Проценты к уплате	58	6	620	780	586
Прочие доходы	5242	13701	4126	15601	50430
Прочие расходы	14652	16486	3798	6807	28440
Чистая прибыль (убыток)	84	2769	9050	19103	13032
Текущий налог на прибыль	2293	1580	2236	5654	6519
Совокупный финансовый результат периода	84	2769	9050	19103	0
Чистые активы	94	17909		33185	

Источник: [28]

Финансовые показатели ООО “Брусника. Строительство Тюмень”

Показатель, тыс. руб.	2012	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6
Итого по разделу I - Внеоборотные активы	12918	28688	52469	14895	4548
Основные средства	12918	28688	52138	14694	2622
Отложенные налоговые активы	0	0	331	201	1925
Прочие внеоборотные активы	0	0	0	0	0
Итого по разделу II - Оборотные активы	484385	890926	564796	219326	59901
Запасы	9521	16719	103493	53869	24178
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1399	7325	3480	710	148
Дебиторская задолженность	321062	671402	333520	160050	35063
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	150000	194000	119000	0	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	2286	1285	5279	4682	499
Прочие оборотные активы	117	195	25	14	13
Итого по разделу III - Собственный капитал	21922	14964	501	-1251	-4537
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10	10	10
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	21912	14954	491	-1261	-4547
Итого по разделу IV - Долгосрочные пассивы	0	425000	359	618	1802
Заемные средства	0	0	0	0	0
Отложенные налоговые обязательства	0	0	359	618	1802
Прочие обязательства	0	425000	0	0	0
Итого по разделу V - Краткосрочные пассивы	475381	479650	616405	234853	67183
Заемные средства	183924	215482	50377	1386	6909
Кредиторская задолженность	288319	262693	565330	233467	60274
Оценочные обязательства	3137	1474	697	0	0
БАЛАНС (актив)	497303	919613	617264	234221	64449

Источник: [28]

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ 8

Финансовые показатели ООО “Брусника. Строительство Тюмень”

1	2	3	4	5	6
БАЛАНС (пассив)	497303	919613	617264	234221	64449
Валовая прибыль (убыток)	-12711	9655	206588	102403	-2077
Выручка	1495140	1739990	2232410	923361	486
Себестоимость продаж	1507860	1730340	2025820	820958	2563
Прибыль (убыток) от продаж	-12711	9655	-11768	15702	-5421
Коммерческие расходы	0	0	0	0	0
Управленческие расходы	0	0	218356	86701	3344
Прибыль (убыток) до налогообложения	9016	18229	3360	13527	-5482
Проценты к получению	29409	17379	6992	537	0
Проценты к уплате	29460	15105	4549	2396	0
Прочие доходы	32643	39197	15232	128	0
Прочие расходы	10865	32897	2547	444	61
Чистая прибыль (убыток)	6958	14463	1752	10650	-5359
Текущий налог на прибыль	2058	3794	1997	668	0
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	-255	-148	-255	-17	-1
Изменение отложенных налоговых обязательств	0	-359	-260	-618	1802
Изменение отложенных налоговых активов	0	-331	129	-2773	1925
Прочее	0	0	0	54	0
Совокупный финансовый результат периода	6958	14463	1752	10650	-5359
Чистые активы	21922	14964	501	-1251	-4537

Источник: [28]

ПРИЛОЖЕНИЕ 9

Сводная таблица расчета комплексного показателя ресурсного
потенциала ОАО «ТДСК» 2014 год

Показатель	2014	2013	Темп роста
1	2	3	4
Производственный потенциал	1,06		
Среднегодовая стоимость основных средств	2729020	1966369,5	1,39
Фондоотдача	2,79	5,23	0,53
Фондорентабельность	0,39	0,56	0,69
Фондоемкость = ОС/В	0,36	0,19	1,87
Фондовооруженность труда	2029,01	1461,984758	1,39
Трудовой потенциал	0,88		
Среднемесячная заработная плата	62,06	62,53	0,99
Среднесписочная численность персонала	1345	1347	1,00
Численность персонала основной деятельности	1089	1080	1,01
Численность руководящего персонала	256	250	1,02
Текучесть кадров=количество уволившихся/ср.списочная численность	0,060	0,097	0,62
Производительность труда	5670,5	7635,33	0,74
Финансовый потенциал	1,25		
Чистая прибыль	1060150	1110280	0,95
Выручка	7626840	10284800	0,74
Величина активов	10738360	8652310	1,24
Средняя величина кредиторской задолженности	1484090	949231	1,56
Средняя величина дебиторской задолженности	1028050	465686	2,21
Оценка материальной составляющей	1,27		
МО – Материалоотдача	1,75	2,70	0,65
МЕ - Материалоемкость	0,57	0,37	1,55
Удельный вес материальных затрат в Сбс продукции	0,95	0,47	2,04
Комплексный показатель ресурсного потенциала	1,10		

Источник: [рассчитано автором]

Сводная таблица расчета комплексного показателя ресурсного
потенциала ОАО «ТДСК» 2015 год

Показатель	2015 год	2014 год	Темп роста
1	2	3	4
Производственный потенциал	1,09		
Среднегодовая стоимость основных средств 2015	2718300	2729020	1,00
Фондоотдача	2,71	2,79	0,97
Фондорентабельность	0,634	0,388	1,63
Фондоемкость = ОС/В	0,37	0,36	1,03
Фондовооруженность труда	1940,26	2029,01	0,96
Трудовой потенциал	1,01		
Среднемесячная заработная плата	65,55	62,06	1,06
Среднесписочная численность персонала	1401	1345	1,04
Численность персонала основной деятельности	1135	1089	1,04
Численность руководящего персонала	266	256	1,04
Текучесть кадров=количество уволившихся/ср.списочная численность	0,06	0,06	0,96
Производительность труда	5267,59	5670,51	0,93
Финансовый потенциал	0,83		
Чистая прибыль	1724460	1060150	1,63
Выручка	7379900	7626840	0,97
Величина активов	11727320	10738360	1,09
Средняя величина кредиторской задолженности	904685	1484090	0,61
Средняя величина дебиторской задолженности	378790	1028050	0,37
Оценка материальной составляющей	1,14		
МО – Материалоотдача	1,25	1,75	0,72
МЕ - Материалоемкость	0,80	0,57	1,39
Удельный вес материальных затрат в Сбс продукции	1,40	0,95	1,48
Комплексный показатель ресурсного потенциала	1,01		

Источник: [рассчитано автором]

Сводная таблица расчета комплексного показателя ресурсного
потенциала ОАО «ТДСК» 2016 год

Показатель	2016	2015	Темп роста
1	2	3	4
Производственный потенциал	0,66		
Среднегодовая стоимость основных средств	2472860	2718300	0,91
Фондоотдача=	2,82	2,71	1,04
Фондорентабельность	0,09	0,63	0,15
Фондоемкость = ОС/В	0,35	0,37	0,96
Фондовооруженность труда	1780,32	1940,26	0,92
Трудовой потенциал	1,03		
Среднемесячная заработная плата	64,32	65,55	0,98
Среднесписочная численность персонала	1389	1401	0,99
Численность персонала основной деятельности	1125	1135	0,99
Численность руководящего персонала	264	266	0,99
Текучесть кадров=количество уволившихся/ср.списочная численность	0,077	0,057	1,34
Производительность труда=Выручка/Ср.спис.числ.	5026,18	5267,59	0,95
Финансовый потенциал	0,60		
Чистая прибыль	230633	1724460	0,13
Выручка	6981370	7379900	0,95
Величина активов	12056040	11727320	1,03
Средняя величина кредиторской задолженности	876656	904685	0,97
Средняя величина дебиторской задолженности	214899	378790	0,57
Оценка материальной составляющей	0,97		
МО – Материалоотдача	1,08	1,25	0,86
МЕ - Материалоемкость	0,92	0,80	1,16
Удельный вес материальных затрат в Сбс продукции	1,27	1,40	0,90
Комплексный показатель ресурсного потенциала	0,79		

Источник: [рассчитано автором]

Сводная таблица расчета комплексного показателя ресурсного
потенциала ООО «Брусника» 2014 год

Показатель	2014	2013	Темп роста
1	2	3	4
Производственный потенциал	0,40		
Среднегодовая стоимость основных средств	33416,000	570061,500	0,059
Фондоотдача	66,807	1,620	41,245
Фондорентабельность	0,052	0,019	2,806
Фондоемкость = ОС/В	0,015	0,617	0,024
Фондовооруженность труда	412,543	7037,796	0,059
Трудовой потенциал	1,20		
Среднемесячная заработная плата	35,77	31,89	1,122
Среднесписочная численность персонала	81	80	1,013
Численность персонала основной деятельности	66	60	1,094
Численность руководящего персонала	15	15	1,000
Текучесть кадров=количество уволившихся/ср.списочная численность	0,099	0,097	1,018
Производительность труда	27560,617	11542,013	2,388
Финансовый потенциал	1,40		
Чистая прибыль	1752	10650	0,165
Выручка	2232410	923361	2,418
Величина активов	617265	234221	2,635
Средняя величина кредиторской задолженности	565330	233467	2,421
Средняя величина дебиторской задолженности	333520	160050	2,084
Оценка материальной составляющей	0,92		
МО – Материалоотдача	21,571	17,141	1,258
МЕ - Материалоемкость	0,046	0,058	0,795
Удельный вес материальных затрат в Сбс продукции	0,051	0,066	0,779
Комплексный показатель ресурсного потенциала	0,88		

Источник: [рассчитано автором]

Сводная таблица расчета комплексного показателя ресурсного
потенциала ООО «Брусника» 2015 год

Показатель	Темп роста
1	4
Производственный потенциал	1
Трудовой потенциал	0,97
Финансовый потенциал	1,01
Оценка материальной составляющей	0,57
Комплексный показатель ресурсного потенциала	0,86

Источник: [рассчитано автором]

Сводная таблица расчета комплексного показателя ресурсного
потенциала ООО «Брусника» 2016 год

Показатель	2016	2015	Темп роста
1	2	3	4
Производственный потенциал	0,74		
Среднегодовая стоимость основных средств	20803	40413	0,51
Фондоотдача	71,87	43,06	1,67
Фондорентабельность	0,33	0,36	0,93
Фондоемкость = ОС/В	0,01	0,02	0,60
Фондовооруженность труда	239,11	511,56	0,47
Трудовой потенциал	0,78		
Среднемесячная заработная плата	34,91	38,10	0,916316709
Среднесписочная численность персонала	87	79	1,101265823
Численность персонала основной деятельности	70	64	1,101265823
Численность руководящего персонала	17	15	1,101265823
Текучесть кадров=количество уволившихся/ср.списочная численность	0,02	0,10	0,23
Производительность труда=Выручка/Ср.спис.числ.	17185,52	22025,19	0,78
Финансовый потенциал	0,69		
Чистая прибыль	6958	14463	0,481089677
Выручка	1495140	1739990	0,8592808
Величина активов	497303	919614	0,540773629
Средняя величина кредиторской задолженности	288319	262693	1,097551134
Средняя величина дебиторской задолженности	321062	671402	0,478196371
Оценка материальной составляющей	0,87		
МО – Материалоотдача	157,036	104,073	1,509
МЕ - Материалоемкость	0,006	0,010	0,663
Удельный вес затрат в Сбс продукции	0,006	0,010	0,653
Комплексный показатель ресурсного потенциала	0,767		

Источник: [рассчитано автором]

Сводная таблица расчета комплексного показателя ресурсного
потенциала АО «Сибстройсервис» за 2014 год

Показатель	2014	2013	Темп роста
1	2	3	4
Производственный потенциал	0,33		
Среднегодовая стоимость основных средств	4682	565152	0,01
Фондоотдача	32,42	0,23	141,02
Фондорентабельность	1,93	0,03	57,18
Фондоемкость = ОС/В	0,03	4,35	0,01
Фондовооруженность труда	11,28	1361,81	0,01
Трудовой потенциал	1,35		
Среднемесячная заработная плата	30,50	30,14	1,011823795
Среднесписочная численность персонала	415	80	5,1875
Численность персонала основной деятельности	312	60	5,2
Численность руководящего персонала	15	15	1
Текучесть кадров=количество уволившихся/ср.списочная численность	0,10	0,10	0,99
Производительность труда	365,74	1624,04	0,23
Финансовый потенциал	1,09		
Чистая прибыль	9050	19103	0,47
Выручка	151783	129923	1,17
Величина активов	135804	107333	1,27
Средняя величина кредиторской задолженности	115263	74193	1,55
Средняя величина дебиторской задолженности	109684	76712	1,43
Оценка материальной составляющей	0,67		
МО – Материалоотдача	25,875	8,508	3,041
МЕ - Материалоемкость	0,039	0,118	0,329
Удельный вес затрат в Сбс продукции	0,046	0,154	0,298
Комплексный показатель ресурсного потенциала	0,76		

Источник: [рассчитано автором]

Сводная таблица расчета комплексного показателя ресурсного
потенциала АО «Сибстройсервис» за 2015 год

Показатель	Темп роста
1	4
Производственный потенциал	0,86
Трудовой потенциал	0,95
Финансовый потенциал	0,54
Оценка материальной составляющей	0,73
Комплексный показатель ресурсного потенциала	0,75

Источник: [рассчитано автором]

Сводная таблица расчета комплексного показателя ресурсного
потенциала АО «Сибстройсервис» за 2016 год

Показатель	Темп роста
1	4
Производственный потенциал	0,76
Трудовой потенциал	0,95
Финансовый потенциал	0,54
Оценка материальной составляющей	0,73
Комплексный показатель ресурсного потенциала	0,73

Источник: [рассчитано автором]

Сводная таблица расчета комплексного показателя ресурсного
потенциала ООО «Меридиан Констракшн» за 2014 год

Показатель	Темп роста
1	4
Производственный потенциал	0,95
Трудовой потенциал	0,79
Финансовый потенциал	0,89
Оценка материальной составляющей	0,76
Комплексный показатель ресурсного потенциала	0,84

Источник: [рассчитано автором]

Сводная таблица расчета комплексного показателя ресурсного
потенциала ООО «Меридиан Констракшн» за 2015 г.

Показатель	Темп роста
1	4
Производственный потенциал	0,84
Трудовой потенциал	0,78
Финансовый потенциал	0,58
Оценка материальной составляющей	0,87
Комплексный показатель ресурсного потенциала	0,76

Источник: [рассчитано автором]

Сводная таблица расчета комплексного показателя ресурсного
потенциала ООО «Меридиан Констракшн» за 2016 г.

Показатель	Темп роста
1	4
Производственный потенциал	0,85
Трудовой потенциал	0,78
Финансовый потенциал	0,53
Оценка материальной составляющей	0,88
Комплексный показатель ресурсного потенциала	0,75

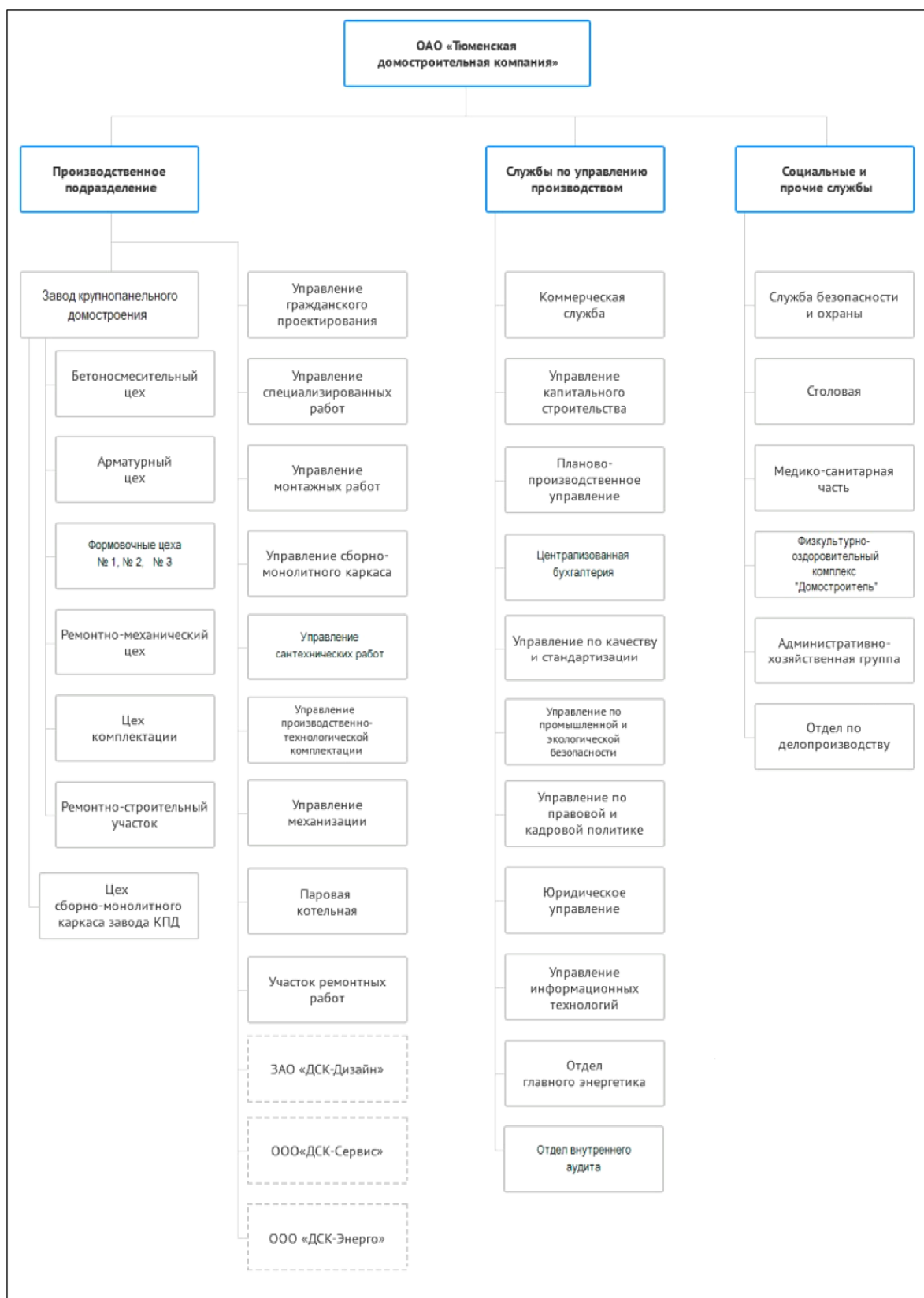
Источник: [рассчитано автором]

Структура затрат на производство работ по виду экономической
деятельности «Строительство» по элементам
(по фактической себестоимости, в %)

Статья	Материальные затраты						
Год	2005	2010	2012	2013	2014	2015	2016
Российская Федерация	57,4	56,3	55,2	56,1	58,3	57,8	56,2
Тюменская область, в т.ч.:	58,2	56	58,6	56,4	54,4	56,7	54
Ханты-Мансийский АО	58,4	62,9	59,3	58,5	57,3	58,4	55,9
Ямало-Ненецкий АО	52,6	46,8	56,6	52,1	46,6	54,1	45,9
Тюменская область без АО	-	-	61,9	61	59,3	55,7	61,8
Статья	Страховые взносы в Пенсионный фонд, ФСС, ФФОМС2)						
Год	2005	2010	2012	2013	2014	2015	2016
Российская Федерация	5	4,2	5	4,2	5	4,2	5
Тюменская область	4,6	4	4,6	4	4,6	4	4,6
Ямало-Ненецкий АО	4,5	3,9	4,5	3,9	4,5	3,9	4,5
Тюменская область без АО	5,7	4	5,7	4	5,7	4	5,7
Статья	Амортизация основных средств						
Год	2005	2010	2012	2013	2014	2015	2016
Российская Федерация	4,2	5	4,2	5	4,2	5	4,2
Тюменская область	4	4,6	4	4,6	4	4,6	4
Ямало-Ненецкий АО	3,9	4,5	3,9	4,5	3,9	4,5	3,9
Тюменская область без АО	4	5,7	4	5,7	4	5,7	4
Статья	Затраты на оплату труда						
Год	2005	2010	2012	2013	2014	2015	2016
Российская Федерация	21,1	20,2	18,8	18,9	20,1	19,4	18,1
Тюменская область	21,7	20,3	20,6	22,3	24,5	22,7	21,1
Ханты-Мансийский АО	21,9	19,6	19,3	20,3	22,4	21,7	20,6
Ямало-Ненецкий АО	28,1	20,5	23,2	26,6	30	24,7	23,8
Тюм.область без АО	-	-	17,8	17,5	20,9	22,2	18,5

Источник: [71]

Организационная структура ОАО «ТДСК»



Расчет интегрального показателя конкурентоспособности для ОАО
«ТДСК»

Показатель/год	2014	2015	2016	Темп прироста 2016/2014, %
1	2	3	4	5
Интегральный показатель конкурентоспособности предприятия	1,25	0,95	0,89	-28,8
Показатель текущей конкурентоспособности	1,73	1,5	1,6	-7,5
Показатель эффективности деятельности	1,56	1,12	1,12	-28,2
Показатель операционной эффективности=ОЭ/Оэбаз.	1,1	1,1	1,1	0,0
Показатель эффективности структуры активов предприятия=А/Абаз	1,8	1,6	1,61	-10,6
Показатель эффективности инвестиционной деятельности = Ки= И/Ибаз	1,9	0,8	0,8	-57,9
Показатель финансовой устойчивости	1,92	2,02	2,04	6,3
Показатель финансовой независимости = Кфн = Фнбаз./Фн	2,5	2,1	3,1	24,0
Показатель ликвидности=Л/Лбаз.	2,1	2,3	2,1	0,0
Показатель платежеспособности Ксп=Псбаз./ПС	1,34	1,7	1,3	-3,0
Показатель перспективной конкурентоспособности (конкурентный потенциал) – КП=(Кпп*Крп*Крес.пот.)^(1/3)	0,9	0,6	0,5	-44,4
Показатель потенциала предприятия Кпп=(Кпа*Киа*Кда)^(1/3)	1,02	0,79	0,4	-60,8
Показатель производственной активности Кпа=ПА1/Пабаз	0,8	0,78	0,5	-37,5
Показатель инвестиционной активности Киа=ИА /Иа баз	1,2	0,91	0,3	-75,0
Показатель деловой активности Кда=ДА/Да баз	1,1	0,7	0,4	-63,6
Показатель риска развития предприятия Крп=(Крфу*Крл*Крк)^(1/3)	0,57	0,31	0,50	-12,3
Показатель риска снижения финансовой устойчивости Крфу=РФУ/РФУ баз	0,3	0,3	0,3	0,0
Показатель риска потери ликвидности Крл=РЛ1/РЛ0	2,1	0,5	1,4	-33,3
Показатель риска снижения кредитоспособности Крк= РК баз/РК	0,3	0,2	0,3	0,0
Комплексный показатель ресурсного потенциала	1,10	1,01	0,79	-28,2

Источник: рассчитано автором на основании данных [23,28,49]